LA MANIPULATION PAR LA COMMUNICATION

L'ART DE L'ÉLOQUENC

Comment utiliser la puissance de la rhétorique de façon ciblée, pour augmenter votre charisme et influencer votre entourage facilement

JUSTUS KRONFELD



La manipulation par la communication
L‘art de l’éloquence

Comment utiliser la puissance de la rhétorique de façon ciblée, pour augmenter votre charisme et influencer votre entourage facilement

"Empire of Books" (EoB)

Avec "Empire of Books", une plateforme a été créée dont la priorité absolue est de fournir à ses lecteurs des connaissances passionnantes et des idées révolutionnaires.

Nous sommes synonymes d'une incroyable variété de guides de haute qualité, remplis à ras bord de précieuses connaissances spécialisées, ainsi que de conseils et de méthodes utiles.

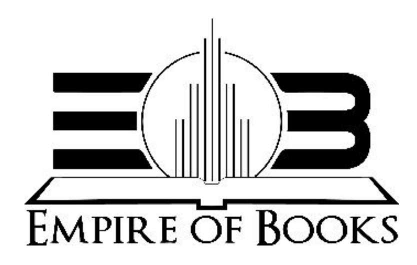
Grâce à nos années d'expérience dans l'édition, les principales marques de fabrique des livres "Empire of Books" sont apparues : un contenu solide et une mise en page de haute qualité, une préparation soignée des informations avec des explications simples et un design professionnel.

Avec nous, les auteurs en herbe et les experts expérimentés disposent d'une plateforme pour présenter leur domaine d'expertise.

EoB est synonyme de livres passionnants et riches en informations, publiés en étroite collaboration avec des experts reconnus !

Deuxième édition originale 2021

Indépendamment publié | ISBN : 9798451396384



Pour plus d'informations sur nous et nos collaborations, visitez notre page d'auteur sur Amazon.

Il suffit maintenant de cliquer sur le lien ou de scanner le code QR avec votre smartphone. Vous pouvez également saisir le lien dans l'onglet de votre navigateur.



https://t1p.de/mj8i

A propos de l'auteur Justus Kronfeld

Justus Kronfeld est né à Hanovre en 1985. Il a passé son enfance et sa jeunesse dans sa ville natale, où il a dû apprendre à gérer les crises dès son plus jeune âge, car son père a été victime d'un accident tragique.

Justus parvient à surmonter ces difficultés et s'intéresse de plus en plus à la psyché humaine.

Il a alors décidé d'étudier la psychologie et est de nos jours un auteur. Il organise également des ateliers de formation sur le développement de la personnalité qui connaissent un grand succès.

En participant et en tenant de nombreux séminaires dans le domaine du développement personnel, ses connaissances restent très actuelles et ses guides toujours à la pointe.

Son souhait a toujours été de venir en aide aux autres : dans ses livres, il propose à ses lecteurs toutes sortes d'aides leur permettant de mieux affronter la vie quotidienne et de travailler sur eux-mêmes.

Aujourd'hui, il mène une vie heureuse avec sa famille à Cologne, où il travaille toujours à de nouvelles méthodes de solution pour ses lecteurs.

Pour en savoir plus sur l'auteur à succès Justus Kronfeld, visitez sa page d'auteur sur Amazon.



https://t1p.de/0lf5

CONTENU

Ce que vous trouverez dans ce livre

Une des principales caractéristiques qui distinguent les humains du reste du monde animal est la capacité de se parler. Cette forme de communication très complexe est unique à notre espèce. Elle nous permet de véhiculer des informations et des connaissances, d'échanger des idées, d'exprimer des sentiments, et influence toujours nos actions. Dans la compréhension de tous les jours, il n'est souvent pas reconnu qu'il s'agit de plus qu'un simple moyen pour atteindre une fin. Parler est quelque chose que nous prenons pour acquis. Mais en réalité, c'est bien plus que cela. Le langage est une science qui peut même être élevée au rang d'art. Il conviendrait plutôt d'utiliser le terme "rhétorique" dans ce cas, ce fera l'objet de ce livre. Dès que nous commençons à considérer la communication comme une science et une forme d'art, plusieurs portes s'ouvrent dans différents domaines de la vie. Avec les bonnes stratégies, il est possible d'orienter les conversations, d'influencer les autres et d'atteindre les objectifs plus rapidement.

La rhétorique est généralement associée aux grands discours prononcés devant un large public. Contrairement aux attentes, les orateurs doués qui captivent littéralement plusieurs personnes n'ont pas de talent inné. L'intellect éloquent et le charisme dans lequel réside tant de pouvoir de persuasion seront à votre portée grâce à des exercices simples. Même si vous étiez timide, si vous aviez auparavant un sentiment de trac ou si vous n'arriviez pas à vous débarrasser de l'impression de vous noyer dans la conversation. Les armes secrètes des personnes qui parviennent à toujours rester calmes et à trouver les mots justes, tant lors de présentations que dans les interactions privées et professionnelles, sont désormais démasquées. Vos opinions et vos idées méritent d'être écoutées et reconnues. Devenez un compagnon de conversation apprécié d'un large éventail de personnages et faites partie des personnes qui n'ont aucune difficulté à aborder les autres. L'insécurité, les rougissements embarrassants et les banalités ennuyeuses cèdent place à un dialogue maîtrisé et à un charisme irrésistible. Faites-en l'expérience et donnez à votre personnalité une toute nouvelle expression, tant sur scène que dans les groupes ou les conversations individuelles !

Qu’est que la rhétorique ?

Dans l'Antiquité, le terme "rhétorique", dérivé du grec ancien "rhetorike", était utilisé pour décrire "l'art de manier les mots". L'"art de l'éloquence" est un terme encore plus adapté. Car la rhétorique, dès ses premiers balbutiements, va bien au-delà de l'aspect écrit. C'est la réalisation verbale qui donne vie aux mots et déploie leur effet. Aujourd'hui encore, la rhétorique doit être comprise comme une forme d'art. La créativité joue un rôle majeur tant dans l'écriture que dans l'application pratique des travaux de rhétorique.

Mais au-delà, elle est devenue au fil des ans une science qui, outre les manuels transmis par l'Antiquité, fait surtout appel aux découvertes actuelles de disciplines telles que la psychologie et la linguistique. L'esthétique est de plus en plus reléguée au second plan, tandis que l'accent est mis sur l'influence des personnes ciblées. Après ce changement, la rhétorique est davantage interprétée comme un jeu avec le langage afin d'exprimer davantage sa propre personnalité et ses messages. Ainsi, il faut déclencher un certain sentiment ou actions chez les autres. Il ne s'agit pas exclusivement du niveau du monologue d'un orateur devant un public. En outre, l'habileté rhétorique est aussi avantageuse dans les dialogues de tous les jours et est désormais considérée comme un moyen de renforcer la confiance en soi, d'orienter les conversations dans la direction souhaitée, de transmettre des connaissances à long terme, de résoudre des conflits, etc. Les Grecs de l'Antiquité ont découvert qu'il était possible d'obtenir l'effet désiré sur les autres par l'utilisation consciente du langage. Ils ont été les premiers à analyser les stratégies rhétoriques, à élaborer et à consigner des théories. Celles-ci ont été appliquées avant tout dans le cadre de conflits juridiques devant les tribunaux. En outre, l'idée de démocraties est née en parallèle. Dans ces systèmes, la possibilité d'avoir des discussions publiques était très importante. Dans les cités-États grecques, chaque citoyen de sexe masculin avait le droit de participer aux décisions politiques et juridiques. En outre, le grand potentiel de la rhétorique pour une utilisation dans la sphère privée était déjà reconnu. Le questionnement systématique des problèmes et préoccupations personnels jusqu'à ce que l'interlocuteur finisse par trouver la solution par lui-

même était compris comme une " orientation de l'âme ".

Korax, qui a vécu en Sicile vers 460 avant J.-C., est considéré comme l'ancêtre de la rhétorique. Dans ce qui était alors une colonie grecque, il fut le premier à être rémunéré pour dispenser des cours. Nombreux étaient les étudiants qui recherchaient des enseignants comme lui, car les compétences rhétoriques ont toujours été considérées comme quelque chose susceptible d'être acquis indépendamment du talent. Une trentaine d'années plus tard, plusieurs autres écoles de ce type ont été ouvertes. Entre autres, Isocrate et Platon ont dirigé des écoles de rhétorique à Athènes. La maîtrise des mots fait très vite partie de la formation de base des philosophes. Bon nombre des leçons et des règles sont atemporelles et font encore l'objet de consultations.

Dans la Rome antique également, les orateurs doués bénéficiaient de nombreux avantages à l'intérieur et à l'extérieur de la salle d'audience. César est parvenu à influencer l'élection du tribun du peuple au Sénat par ses discours, par exemple. Cependant, la rhétorique a perdu de son ampleur avec l'établissement de l'empire et n'a donc pas pu s'établir à long terme comme moyen de lutte politique. Néanmoins, des ouvrages tels que "De Inventione", du talent oratoire romain Cicéron, sont devenus des prérequis pour les études dans les universités européennes. Dans le même temps, les sermons religieux du Moyen Âge sont ici plus élaborés sur une base rhétorique. L'enthousiasme pour la rhétorique s'est développé et, jusqu'au XVIIIe siècle, cette discipline scolaire, associée au latin, était obligatoire pour tous ceux qui aspiraient à un niveau d'enseignement supérieur.

Ce n'est qu'au siècle des Lumières que les orateurs talentueux sont tombés en disgrâce en raison de l'importance croissante de la vérité absolue. Dès lors, les rhétoriciens étaient considérés en majorité comme des imposteurs. Au cours de la période romantique, ce processus a atteint son apogée, l'expression authentique des sentiments devenant plus importante.

Cela n'était pas compatible avec la conception de la rhétorique de l'époque. Goethe, par exemple, déclara autrefois qu'un discours ne réussit pas grâce à des normes fixes, mais doit venir du plus profond du cœur. Il s’insurgeait ainsi contre la rhétorique en la qualifiant d'"école de la dissimulation" et Emmanuel Kant partageait également cet avis, taxant la rhétorique d'un "art trompeur". Par conséquent, les écoles et les universités ont dû exclure cette discipline du

programme d'études. Mais bien avant cela, des rhétoriciens convaincus de l'Antiquité mettaient précisément en garde contre ces dangers. En ce qui concerne les procédures judiciaires, Aristote ne pense guère à déclencher dans l'auditoire des émotions qui n'ont rien à voir avec les faits d’une affaire. Il a notamment compté la présentation de la famille de l'accusé afin de susciter la pitié. Selon lui, les émotions ne peuvent être suscitées que dans le sens où les faits existants sont particulièrement soulignés.

En définitive, ce sont les qualités de bienveillance et de vertu crédibles qui rendent un orateur persuasif. Cicéron était d'un avis similaire, décrivant la rhétorique sans une conscience prononcée de la moralité comme une "Bombe à retardement pour sa propre psyché ainsi que pour la vie". Les événements du Troisième Reich sont la preuve que cette hypothèse était correcte. La bombe à retardement a effectivement explosé en Allemagne avec l'apparition du national-socialisme et a finalement détruit la réputation jadis bonne des artistes oratoires. Des dirigeants comme Adolf Hitler et le ministre de la propagande du Reich Joseph Goebbels ont abusé du pouvoir de la rhétorique à des fins de propagande. La population a été massivement manipulée et terrifiée dans tout le pays afin d'imposer des idéologies méprisables et de rendre possible la persécution des Juifs. Il est effrayant de constater que, dans ce contexte, des milliers de personnes étaient alors prêtes à accepter de bon gré la "guerre totale".

La réputation de la rhétorique ne s'est vraiment pas rétablie au fil des ans. Pourtant, la plupart des citoyens de notre pays l'assimilent à une mauvaise manipulation. En outre, des idées reçues prévalent quant à la catégorisation en rhétorique blanche et noire. Beaucoup classeraient probablement les actions du gouvernement national-socialiste comme de la rhétorique noire. Cependant, celle-ci ne se caractérise d'abord que par le fait que le motif principal reste dissimulé. On a généralement recours à ce que l'on appelle des "arguments fallacieux". Il s'agit par exemple de l'invocation d'une opinion détenue par des majorités ou des autorités. Bien que ces indices ne prouvent rien au en fin de compte, ils fonctionnent étonnamment bien, parfois même mieux que les justifications purement factuelles. L'objectif est de créer un biais cognitif. En revanche, la rhétorique blanche vise à communiquer de la manière la plus transparente possible, en se concentrant sur des arguments solides. Cependant, les frontières sont perméables et, tout comme la rhétorique blanche ne se doit pas

toujours d'être éthiquement correcte, la rhétorique noire n'est pas systématiquement associée à de mauvaises intentions. Des personnalités et des circonstances différentes exigent la connaissance des deux modes de communication afin de transmettre les messages avec succès.

L'historien de la littérature Walter Jens estimait que le déclin antérieur de l'enseignement de la rhétorique était la cause sous-jacente de la sensibilité des Allemands à la propagande. Le manque de connaissances avait conduit à une incapacité à reconnaître les astuces psychologiques. C'est pourquoi il a créé une chaire de rhétorique à l'université Eberhard Karls de Tübingen en 1967. Bien qu'il soit à nouveau intégré aux programmes d'études allemandes, de linguistique et d'études littéraires, il est toujours proposé en tant que discipline indépendante, exclusivement à Tübingen Pour le moment, le germaniste Dietmar Till est responsable de la gestion. Au cours de ses conférences, il crée la transparence pour les avantages sur la rhétorique et ne veut en aucun cas les éviter. La propagande se distingue de la rhétorique, car cette dernière se caractérise par la globalité et la diffusion d'une opinion dominante à l'aide de médias manipulés.

Il existe néanmoins une zone grise, mais en fin de compte, on ne peut découvrir une rhétorique immorale sans acquérir les connaissances nécessaires. Il est d'autant plus regrettable que l'Allemagne doive encore rattraper son retard à cet égard. En revanche, dans d'autres pays européens comme la France et l'Angleterre, il est courant de s'exercer à exprimer des opinions, à argumenter logiquement et à utiliser la persuasion dans des clubs de débat et des cercles de discussion. Aux États-Unis, la rhétorique est toujours aussi populaire, probablement en raison du fait qu'un système démocratique est en place depuis si longtemps. Un exemple bien connu de pertinence politique est le discours "I have a dream" de Martin Luther King, qui réclame l'égalité des droits pour les Afro-Américains et qui est entré dans l'histoire.

Malgré tout, l'art de l'éloquence reste un élément important de notre société. Bien que les hommes politiques des pays germanophones n'aient plus vraiment de public - en général, seuls de courts extraits de leurs discours font la une des journaux ou des informations quotidiennes, le temps de la campagne électorale faisant exception - la rhétorique dépasse aujourd'hui largement ce domaine et ne concerne plus exclusivement les orateurs professionnels. Tout comme Walter Jens et Dietmar Till ont reconnu l'importance de connaître des stratégies pour

améliorer son propre jugement, de nombreux autres chercheurs réinventent l'art et transfèrent son efficacité à des contextes différents. La rhétorique est le compagnon de tous les jours, mais nous n'en sommes pas toujours conscients. Avant de détailler les nombreux domaines d'application dans la sphère publique et privée, examinons d'abord les compétences de base qu'un rhéteur doit maîtriser.

Les éléments de base de la rhétorique

Si vous supposiez jusqu'à présent que les orateurs célèbres sont nés avec le don de séduire les auditeurs, vous faites erreur. Il est vrai qu'il est souvent plus facile pour les personnalités extraverties de sortir de leur coquille lors de conversations ou même de prendre la parole sur une scène devant de nombreuses personnes. Toutefois, cela ne leur donne qu'un léger avantage. Les personnes les plus introverties et réservées peuvent aussi se rattraper, et sans trop de prétention.

AUTHENTICITÉ - CONVAINCRE GRÂCE À SON CHARISME

Cela nous amène à la première qualité fondamentale sur laquelle vous devez construire vos compétences rhétoriques : l'authenticité. Ce terme signifie tout autant que "rester fidèle à soi-même" et tenir ses opinions indépendamment de celles des autres. Si vous mettez un masque et prétendez être quelque chose que vous n'êtes pas, vos auditeurs et interlocuteurs le percevront certainement à un niveau conscient ou inconscient. Cela conduit à la méfiance, dont souffrent votre crédibilité et votre pouvoir de persuasion. Si, au contraire, vous êtes transparent sur votre identité, les autres seront plus susceptibles de ressentir de la sympathie à votre égard, c'est-à-dire une affection au niveau spirituel, et par conséquent de prêter plus d'attention à vos déclarations. De plus, le fait que vous vous dévoiliez naturellement crée chez auditeur le courage de s'ouvrir aussi à vous de manière non voilée. Ce phénomène est exactement ce que nous entendons par charisme. C'est le charisme particulier d'une personne en qui nous avons confiance, que nous considérons comme capable de nous transmettre des connaissances et qui nous inspire ses visions. Au-delà de l'effet positif sur les autres, il est également bénéfique pour votre propre bien-être de ne pas faire semblant. Sinon, tôt ou tard, vous vous retrouverez dans des relations qui drainent votre énergie et coincé dans des relations professionnelles qui vous rendent malheureux.

D'une manière générale, plus vous en savez sur vous-même, plus vous pouvez être authentique. Il est donc nécessaire que vous assumiez vos propres convictions, vos valeurs et vos idées, vos goûts et vos dégoûts, ainsi que vos forces et vos faiblesses. Bien que les impressions que les autres ont de vous puissent vous stimuler dans ce processus, il faut souvent corriger ces images extérieures dans l'image de soi. Ce processus peut être douloureux et exige une honnêteté absolue envers soi-même. Par conséquent, prenez consciemment le temps de vous retirer des stimuli extérieurs afin de vous occuper de votre monde intérieur. Pour ce faire, posez-vous, dans un environnement calme, les questions suivantes, auxquelles il est préférable de répondre par écrit. Un journal intime est le meilleur moyen de mieux se comprendre et offre la possibilité de se référer aux résultats et de les remettre régulièrement en question.

- Qu'est-ce qui constitue votre essence ?
- Quel genre de personnage êtes-vous ?
- Dans quels domaines êtes-vous particulièrement doué et dans quels domaines ne l'êtes-vous pas ? Vos faiblesses peuvent-elles être reformulées en forces ? Que souhaitez-vous encore améliorer ?
- Quelles sont les réussites et les étapes que vous avez déjà franchies ?
- De quoi êtes-vous reconnaissant ?
- Que voulez-vous réaliser dans la vie ? Quels sont vos objectifs et vos souhaits ?
- Quels sont vos besoins ? Qu'est-ce qui est important pour vous ? De quoi pourriez-vous vous passer ?
- Que manque-t-il dans votre vie ? Et qu'est-ce qui vous empêche d'obtenir ces choses ? Dans quelles situations vous mettez-vous en travers de votre chemin ?
- Quelle influence les autres personnes ont-elles sur votre vie ? Comment pouvez-vous enrichir la vie des autres ?
- Qu'est-ce qui vous rend heureux et qu'est-ce qui vous rend malheureux ?
- Quelles sont vos valeurs ? Selon quels principes voulez-vous agir ?
- Quand, où et avec qui vous sentez-vous à l'aise ?

Après avoir dressé un portrait plus précis de vous-même, l'étape suivante consiste à agir et à communiquer dans la vie quotidienne en fonction des nouvelles connaissances acquises. Malheureusement, dans de nombreux cas, il est plus facile de dire que de faire des décisions et des déclarations fondées sur sa propre motivation et de se montrer au monde tel que l'on est vraiment. Il s'agit principalement de la peur de ce que les autres pourraient penser de vous et de ne pas être apprécié pour son authenticité. La connaissance de soi seule ne suffit donc pas. Une forte conscience de soi est au moins aussi importante. Si vous avez confiance en votre jugement et en vos capacités, ce que les autres peuvent penser de vous devient automatiquement moins important. Il est de toute façon impossible de satisfaire tout le monde. Vous rencontrerez toujours des personnes qui ne partagent pas votre point de vue. Cela vaut donc la peine de commencer à croire en vous. La confiance en soi signifie avoir une compréhension de soi et de sa situation dans la vie qui est fondamentalement optimiste mais en même temps réaliste.

Dans une large mesure, notre estime de soi est déjà façonnée dans l'enfance. Alors que les enfants ayant une image positive d'eux-mêmes s'attribuent le succès et ne se laissent pas abattre par les échecs, les enfants ayant une image négative d'eux-mêmes s'attendent déjà à échouer et fuient les nouveaux challenges. Si on intervient, ce processus se perpétuera tout au long de leur vie.
Les parents ou les personnes en charge de l'enfant ont probablement la plus grande influence. C'est surtout au cours des premières années de la vie que les croyances mentales se développent à partir des déclarations que l'adolescent écoute à son sujet. Ceux-ci domineront le monde des pensées de l'individu à l'avenir. Par exemple, la croyance "je suis très maladroit" ou "tout le monde se fout de ce que je pense" peut se manifester comme une conviction. Ces modèles intérieurs contrôlent la focalisation de notre attention et déterminent la façon dont nous interprétons nos perceptions. Ils limitent souvent les actions et la confiance en soi d'une personne. Cependant, ces croyances sont aussi un moyen précieux d'accroître la confiance en ses propres capacités. Pour ce faire, il faut d'abord les reconnaître, puis les reformuler positivement et enfin se les répéter mentalement. L'exemple précédent pourrait alors être " mon point de vue mérite d'être entendu ". En outre, d'autres exercices peuvent être pratiqués pour renforcer la confiance en soi :

- Engagez-vous dans un dialogue intérieur audible pour faire remonter à la surface les schémas de pensée nuisibles et les remplacer par des pensées rationnelles. Comparez la façon dont vous vous parlez à vous-même avec celle dont vous parleriez à vos amis. La plupart du temps, nous sommes bien trop durs envers nous-mêmes.
- Une autre option consiste en l’écriture d’une lettre d'amour à soi-même sous la forme d'un tutoiement. Pensez à ce pour quoi vous vous aimez et à ce que vous attendez de vous. Vous pourrez ensuite la relire à l'avenir chaque fois que vous douterez de vous.
- De la même manière, vous pouvez vous faire un compliment sincère devant le miroir au moins une fois par jour.
- Prenez vos limites et vos besoins au sérieux. Veillez également à vous détendre, à adopter une alimentation équilibrée et à faire suffisamment du sport.

Cela peut impliquer de devoir dire "non" à d'autres personnes, ce qui est assez légitime.

• Entourez-vous principalement de personnes qui vous encouragent à vous défendre et faites savoir aux personnes qui vous rabaissent et vous critiquent en permanence que vous n'aimez pas cela.

• De plus, le fait de faire quelque chose qui a du sens renforce considérablement la confiance en soi. Peut-être y a-t-il toujours eu un travail bénévole dans lequel vous aimeriez vous impliquer ou vous avez tellement de choses à dire sur certains sujets que vous voulez lancer un blog. Sinon, demander de l'argent dans la rue pour une bonne cause et ensuite acheter un déjeuner à un sans-abri est un excellent exercice.

• Faites-vous plus souvent au centre de. Par exemple, n'ayez pas peur de demander de sortir de la salle de cinéma pendant une projection ou à demander à un client au super marché si vous pouvez payer avant lui.

• Il est préférable de faire chaque jour un petit pas hors de sa zone de confort pour se faire plaisir à soi-même et non aux autres. Surmontez vos peurs et faites les choses qui vous semblent difficiles. Vous pouvez consigner vos succès dans un journal ou les célébrer par une petite récompense.

Bientôt, vous aurez une meilleure idée de ce qui vous fait vibrer et, de plus, vous serez en mesure de le communiquer avec monde extérieur. Pour ce faire, il est beaucoup plus facile de verbaliser les pensées et les sentiments à l'aide de mots appropriés.

COMPÉTENCES EN COMMUNICATION VERBALE - TROUVER LES MOTS JUSTES

Ceux qui aspirent à la compétence rhétorique doivent acquérir des compétences en communication. Il s'agit de toute forme d'interaction sociale visant à échanger des informations. Elle régit la coexistence humaine et constitue une condition préalable à toute forme de progrès. La communication verbale en est un aspect essentiel. Elle décrit essentiellement l'échange oral ou écrit entre les individus par le biais de la langue. Cela ne s'est développé qu'au cours de l'évolution humaine. Au tout début de notre existence, nous communiquions à l'aide de sons, qui sont ensuite devenus des noms et des termes, puis des phrases cohérentes. Il nous est désormais possible de communiquer nos souhaits et nos sentiments aux autres, d'exprimer des messages complexes, de transmettre des connaissances, etc.

Cela ne doit pas nécessairement se faire dans le cadre d'une conversation personnelle. C'est également possible via la radio ou la télévision. À l'ère de la technologie moderne, la communication verbale gagne à nouveau en importance, car de nombreux échanges se font par le biais de messages, d'appels téléphoniques et de mémos vocaux. En général, ces formes d'interaction interpersonnelle sont plus sujettes aux malentendus parce que les éléments non verbaux de la communication sont absents ou ne sont disponibles que dans une mesure limitée. Il est donc d'autant plus important de pouvoir s'exprimer correctement dans la langue. La condition de base pour cela est un vocabulaire élargi. Le vocabulaire de la langue allemande est estimé à environ 5,3 millions de mots. Il est impossible pour une personne moyenne de les maîtriser toutes. On estime que chaque personne possède un vocabulaire actif d'environ 12 000 à 16 000 mots.

Ce sont les termes qu'une personne utilise activement dans la vie quotidienne. Le vocabulaire passif, quant à lui, comprend tous les mots qu'une personne reconnaît lorsqu'elle les entend ou les lit. Il contient généralement environ 50 000 expressions. Vous pouvez enrichir activement votre vocabulaire grâce aux exercices suivants :

- Apprenez deux à cinq nouveaux termes chaque jour et utilisez-les

spécifiquement dans votre langage quotidien. Vous pouvez le faire, par exemple, en cherchant des mots inconnus dans un dictionnaire. Lorsque vous regardez la télévision ou lisez, vous devriez également noter chaque mot dont vous ne connaissez pas le sens, le relire et en noter le sens avec vos propres mots.

- Ou prenez un article passionnant dans un magazine ou un journal et essayez de remplacer autant de mots que possible par des alternatives qui ont du sens.
- Il peut également être utile de reformuler les messages clés dans vos propres mots ou de reformuler les longues phrases en les plus courtes possibles et vice versa.
- La recherche de synonymes est également importante en ce qui concerne votre propre vocabulaire. Filtrez les termes que vous utilisez très souvent et partez à la quête de mots de substitution. Il existe de nombreux sites web et applications à ce effet.
- Mettez-vous au défi et notez trois des mots que vous avez rarement utilisés ou que vous ne connaissiez pas le matin et prenez la résolution d'utiliser chacun d'eux au moins une fois.
- Au lieu de se limiter aux synonymes, il peut également être bénéfique de trouver les contraires de différentes expressions.
- Une variante amusante pour élargir le vocabulaire personnel en communauté est le jeu "Scrabble".
- Désormais, faites attention à utiliser moins de verbes auxiliaires comme "faire", "avoir", "être" et "devenir". A la place, pensez à des mots plus précis pour décrire les actions. "Pour prendre un rendez-vous" serait un bon exemple.
- D'une manière générale, il est conseillé de lire beaucoup et d'écrire soi-même afin de s'entraîner à utiliser les mots.

Grâce à un plus large éventail d'expressions, vous apparaissez automatiquement plus instruit et mieux à même de traduire vos idées en mots. Veillez toutefois à adapter votre choix de mots au niveau de connaissance de votre public. D'autre part, vous pouvez rendre les dialogues et les conférences plus passionnants, car une plus grande variété n'entraîne pas une diminution de l'effet stimulant dans le cerveau du destinataire. En outre, un vocabulaire riche vous permet de créer

l'atmosphère souhaitée. Ce qui est dit peut être embelli pour que vos mots prennent vie.
Après tout, certains termes sont liés à certaines associations. Par exemple, le mot "force" évoque un sentiment d'impuissance et de choc, tandis que le mot "solution" évoque la motivation et la confiance. Vous pouvez rendre votre langage encore plus impressionnant en utilisant des procédés stylistiques rhétoriques. Il s'agit de schémas linguistiques qui rendent le contenu plus vivant, de sorte que la tension s'accroît, que vos paroles sont vécues plutôt qu'entendues et que l'on se souvient mieux de ce que l'on dit à l'avenir. Cependant, n'essayez pas d'intégrer de manière compulsive des figures de style dans chaque phrase que vous écrivez. Il est préférable de les utiliser naturellement. Vous pouvez vous entraîner à le faire en pensant régulièrement à des exemples des figures de rhétorique suivantes et en les recherchant dans les discours et les écrits d'autres personnes à l'avenir. Cela conduira automatiquement à une intégration inconsciente dans votre utilisation du langage.

- Un contenu transmis sous forme d'allitération est particulièrement facile à mémoriser. C'est pourquoi de nombreuses campagnes publicitaires utilisent ce procédé stylistique. Il décrit l'enchaînement de mots ayant la même lettre initiale, par exemple "La vie vaut vraiment d’être vécue".
- La répétition de certains slogans a un effet similaire. Plus on les entend souvent, plus on a de chances de les graver dans la mémoire. Les orateurs en profitent souvent pour utiliser des anaphores. Ils introduisent des phrases successives avec les mêmes mots ou parties de phrases à plusieurs reprises et les soulignent avec conviction. Par exemple, on pourrait lire "comme c’est fatigant de ne pas être entendu". Comme c'est fatiguant de ne pas être pris au sérieux. Comme c'est fatigant de se sentir condamné à la solitude."
- Les paronomases sont également faciles à retenir et créent un flux linguistique uniforme. Un bel exemple serait "dépêche-toi".
- Pour souligner des qualités ou des contextes positifs, il est bon d'utiliser des points culminants. Il s'agit d'intensifications astucieuses d'expressions plus faibles à plus fortes telles que "je suis venu, j'ai vu, j'ai vaincu !
- Cela fonctionne également dans l'autre sens. Les anti-climax peuvent être

utilisés pour dramatiser les déclarations de manière simple. Une déclaration exemplaire serait la suivante : "d'abord le monde ne nous appartient plus, ensuite le pays et ensuite la ville.

- Un asyndéton est l'énumération de plusieurs termes sans mots de liaison. Il peut être très bien intégré dans une question telle que "qu'y a-t-il de plus merveilleux, de plus varié, de plus passionnant que ... ?" et a un effet particulièrement convaincant et entraînant grâce au caractère d'accroche.
- Une antithèse décrit la combinaison de mots opposés. Un exemple serait l'affirmation selon laquelle "dans le plus grand état de bonheur, il y a le moins de liberté". Le contraste peut être utilisé pour exprimer à la fois la diversité et la dichotomie d'un thème.
- L'oxymore est très similaire. Il s'agit d'une combinaison astucieuse de termes dont la signification est en fait contradictoire. Les expressions nouvellement formées telles que "amour-haine", "aigre-doux", "diablement bon" ou "déclaration de guerre amoureuse" ont un effet de pierre d'achoppement et incitent à reconsidérer en détail la déclaration.
- Il en va de même pour les paradoxes tels que "moins est plus" ou "je sais que je ne sais rien". Les contradictions apparentes se révèlent être des perplexités significatives après une analyse plus approfondie.
- La synesthésie ne doit pas être confondue avec l'oxymore. Dans ce cas, différentes impressions sensorielles telles que "jaune chaud" sont associées les unes aux autres.
- Dans le chiasme, la variété linguistique est créée par la disposition croisée des clauses. Un exemple est "J'aime la vie, la vie je l'aime".
- Parfois, les ellipses, c'est-à-dire l'omission de mots, peuvent être utilisées pour rendre les phrases plus serrées et plus précises. Que faisons-nous maintenant ?" deviendrait alors "que faire maintenant ?
- Pour éviter la répétition des mots, il est conseillé d'inclure des métonymies dans votre langage. Au lieu de "botter un ballon de football", vous pouvez parler de "frapper le cuir dans le but".
- Les allégories, c'est-à-dire les simulations figuratives d'un processus, peuvent également être utilisées à cette fin. Par exemple, la faucheuse est une illustration

bien connue de la mort.

• L'euphémisme consiste à passer sous silence quelque chose. Cela peut avoir un effet atténuant, notamment sur les faits difficiles et les questions sensibles. "Investir dans quelque chose" semble bien plus attrayant que "payer pour quelque chose".

• Dans cette optique, vous pouvez également utiliser des litotes. Il s'agit d'affirmations prudentes par le biais de négations du contraire, comme "pas vraiment laid".

• En outre, l'ironie et le sarcasme, c'est-à-dire la moquerie cachée, apportent une variété humoristique et détendent l'atmosphère des sujets de conversations sérieuses. Cependant, vous devez vous assurer que vos auditeurs ont les connaissances préalables nécessaires pour cerner vos propos comme de l’humour.

• Les onomatopées apportent de la vivacité ou de l'excitation à un contenu factuel. Il s'agit de l'imitation de sons tels que "clang" ou "plop".

• Poser des questions rhétoriques incite automatiquement vos auditeurs à réfléchir, même s'il s'agit d'une fausse question à laquelle aucune réponse n'est attendue. Ces questions bidon provoquent et amènent votre interlocuteur à établir un point de vue. Elles pourraient être, par exemple, "Voulez-vous finir en tant de soins ?

• À l'aide de personnifications, des images mémorables peuvent être peintes dans l'esprit de vos interlocuteurs et les toucher émotionnellement. Pour ce faire, transférez des capacités ou des caractéristiques humaines à des objets. Par exemple, laissez le soleil "rire", "le temps courir" et "l'aube se glisser dans la pièce".

• Vous pouvez également utiliser le pouvoir de l'hyperbole, c'est-à-dire de l'exagération. Les faits sont particulièrement soulignés par des expressions telles que "être mortellement fatigué" ou "avoir une faim de loup".

• Des comparaisons telles que "Il est fort comme un lion" se prêtent également à un langage plus descriptif.

Les métaphores sont un autre procédé stylistique considéré comme

particulièrement efficcaces. Dans ce cas, le contexte original de la signification est transféré dans un autre contexte afin que le contenu factuel complexe puisse être représenté par des images. Des expressions telles que "tomber de tous les nuages", "piétiner quelque chose" ou "donner du fil à retordre à quelqu'un" ne doivent pas être comprises littéralement. Au contraire, vous stimulez l'imagination de votre public et une image intuitive et tangible émerge, qui est plausible, déclenche des émotions et reste en mémoire. De nombreuses métaphores font déjà partie du langage quotidien sans que nous nous en rendions compte. Ainsi, nous "laissons la poussière s'installer", "balayons quelque chose sous le tapis" ou "brisons le dos du chameau". La "vague de réfugiés", par exemple, est également un terme métaphorique qui est inconsciemment associé à de grandes forces naturelles.

Le principe peut même être accru. Par métaphore, on entend parfois aussi des histoires entières. Ils servent à enseigner la sagesse de la vie ou des approches de solutions dans des situations problématiques. Elles étaient utilisées par des chamans, des philosophes et des prophètes pour guider leurs élèves sur le bon chemin. Les problèmes se présentent dans des contextes différents et doivent être appréhendés avec une certaine distance. Regarder quelque chose sous un angle différent aide souvent à comprendre des choses qui étaient auparavant bloquées par des enchevêtrements mentaux ou une trop grande implication émotionnelle. Vous pouvez vous aussi acquérir ce superpouvoir et l'utiliser la prochaine fois que l'on vous demandera un conseil ou que vous voudrez vous faire comprendre sans être pressant.

- Pour l'exercice, identifiez d'abord un éventuel problème sous-jacent, les personnes impliquées et leurs rôles. Demandez-vous qui est le personnage principal et comment agissent les acteurs secondaires.
- Vient ensuite la question de l'objectif et des conséquences. De même, concevez grossièrement le chemin pour aller du problème à la solution. Ce faisant, vous devez inclure les ressources disponibles afin de représenter métaphoriquement l'autonomisation de la personne concernée par la suite.
- Trouvez ensuite un niveau de contenu approprié qui reflète la structure du conflit intérieur. Vous pouvez faire preuve de créativité et chercher l'inspiration

dans les contes de fées, les fables animalières, les textes religieux, les personnages historiques, etc. Vos histoires peuvent inclure des princesses et des princes, des démons, des sorciers et des sorcières, ainsi que des plantes ou des pierres qui parlent et toutes les autres créatures possibles de votre imagination.

- Il est important de penser d'abord à une liste de cinq à dix métaphores pour l'état initial et l'état cible. Par exemple, demandez-vous quelle couleur, quel héros, quel temps, quel goût ou quel animal correspondrait au problème ou au sentiment à exprimer. Il est ensuite possible de monter une histoire significative à partir de ces termes.

- Le passage du problème à la solution peut se faire par exemple sous la forme d'un tapis volant, en se réveillant d'un rêve ou en voyageant en avion.

- Des descriptions symboliques qui ont une signification plus profonde peuvent également être utilisées. Par exemple, un abîme représente la peur de tomber, un port l'arrivée, le foyer et la sécurité, ou un puzzle la clarté qui fait encore défaut. Le brouillard peut être associé à une progression lente et à un jongleur ayant le talent de faire plusieurs choses à la fois.

- Ensuite, écrivez la métaphore et vérifiez ensuite s'il y a des passages qui pourraient involontairement offenser la structure de la personnalité de la personne concernée. Si nécessaire, apportez des corrections et des affinements jusqu'à ce que l'ensemble du travail soit cohérent.

Si vous vous entraînez à inventer de telles histoires, il vous sera plus facile à l'avenir de transmettre vos conseils de manière métaphorique, même de manière impromptue. Lorsque vous vous exprimez, veillez à le faire avec délicatesse, à cacher votre intention et à être sensible aux réactions éventuelles de votre interlocuteur.

Grâce à un vocabulaire étendu et à des procédés stylistiques rhétoriques, vous serez déjà en mesure de vous exprimer de manière beaucoup plus compréhensible et convaincante. Néanmoins, de nombreux malentendus peuvent encore survenir. Le niveau verbal de la communication ne détermine qu'une proportion considérablement faible de la manière dont un message est reçu par le destinataire. La plupart du temps, la façon de dire quelque chose est bien plus importante que le contenu réel.

COMPÉTENCES EN COMMUNICATION NON

VERBALE - COMPRENDRE LE NON-DIT

Nous en arrivons aux aspects non verbaux de la communication. Par rapport à ces derniers, la composante verbale ne représente qu'un maigre 10 %. Cela est logique si l'on sait qu'une personne envoie des signaux au monde extérieur par sa posture corporelle lorsqu'elle se tient simplement debout et ne pense pas au fait qu'elle communique. Le spécialiste de la communication et psychothérapeute Paul Watzlawick a décrivait ce phénomène en 1969 par la célèbre thèse "vous ne pouvez pas ne pas communiquer". La communication non verbale exclut le langage et n'est généralement perçue que de manière subconsciente. Il est également appelé langage corporel, qui se compose des éléments suivants : posture, gestes et expressions faciales. Alors que nous nous concentrons généralement plus sur ce qui est dit, ces éléments nous révèlent généralement beaucoup plus. Si nous prêtons consciemment attention aux signes de communication non verbale chez les autres, nous pourrions reconnaître et interpréter les messages cachés. À l'inverse, il est possible d'utiliser son propre langage corporel de manière plus ciblée pour mieux influencer ses interlocuteurs.

Votre posture joue un rôle majeur à cet égard. L'interaction complexe des différentes structures corporelles donne une image visuelle globale qui permet de tirer des conclusions sur votre confiance en vous, votre attitude intérieure envers quelqu'un d'autre et même votre état de santé et votre état émotionnel. Une posture voûtée donne l'impression d'être anxieux, peu sûr de soi, voire faible. Personne ne vous prendra vraiment au sérieux si vous vous effondrez littéralement. En dehors de cela, le désintérêt et l'absence mentale sont véhiculés. En revanche, en position verticale, vous donnez un air plus sérieux et de présence. Votre crédibilité et votre attractivité s'en trouvent considérablement accrues. En outre, la posture révèle l'état émotionnel d'une personne.

Ceux qui sont tristes et épuisés sont plus enclins à un alignement de travers. Mais cela fonctionne aussi dans l'autre sens. Si vous adoptez une posture optimale, cela a un effet positif sur votre état d'esprit. Les psychologues américains John Riskind et Carolyn Gotay ont pu le prouver dans une étude. Les participants au test qui se sont assis en position verticale pendant huit minutes avant un test presque irréalisable ont essayé de trouver les solutions avec

beaucoup plus d'ardeur et de motivation. En revanche, le groupe de contrôle, qui avait adopté au préalable une posture voûtée, s'est rapidement senti frustré et a abandonné le test. D'ailleurs, il est également conseillé, d'un point de vue médical, de garder le dos aussi droit que possible.

À long terme, la colonne vertébrale, les muscles du cou et des épaules ainsi que les hanches souffrent d'un alignement incorrect. Au final, cela conduit à une posture de soulagement, qui provoque encore plus de tensions et favorise le développement de la douleur et de l'inflammation. Heureusement, il est possible de se défaire de l'habitude d'une posture malsaine et de la prévenir.

- Le mal de dos est très répandu dans notre population. Cela est principalement dû à l'augmentation du travail sédentaire. Faire plus d'exercice est le moyen le plus efficace de lutter contre ce phénomène. Les sports d'endurance comme le jogging, la marche nordique, les séances de natation ou le vélo sont excellents. Ils ménagent les articulations et font travailler différents groupes de muscles qui favorisent une posture saine. Mais avant tout, vous devez trouver une activité qui vous plaît afin de ne pas perdre votre motivation. La danse, le yoga ou les sports d'équipe fonctionnent au moins aussi bien.
- Un autre facteur de risque notable pour les maux de dos et les postures de soulagement qui en découlent est le surpoids. Le système musculo-squelettique n'est pas conçu pour les tensions chroniques.
- En outre, des chaussures adaptées, dotées d'une semelle confortable, sont une condition essentielle. Dans le cas contraire, il existe un risque de mal positionnement, qui affecte finalement l'ensemble du corps.
- Plusieurs médecins recommandent de marcher pieds nus un jour par semaine. Cela permet de compenser les tensions anormales dans les muscles. En outre, la démarche naturelle sensibilise votre perception corporelle, de sorte que vous remarquez plus rapidement les écarts de posture.
- Il est aussi recommandé d'adopter une posture droite. Pour plus de stabilité, appuyez d'abord vos pieds à la largeur des épaules sur le sol. Ensuite, contractez légèrement vos fesses et vos muscles abdominaux afin que votre bassin se penche légèrement vers l'avant. Votre poitrine est soulevée. Mettez votre tête en position neutre. Pour ce faire, vous pouvez imaginer que vous êtes tiré le long de la colonne vertébrale par une corde située à la tête de votre crâne. Vos épaules

doivent pendre librement et être légèrement tirées vers l'arrière. Pour ce faire, imaginez que vous voulez les mettre dans la poche arrière de votre pantalon. Ce qui semble peu familier au début devrait très vite devenir la nouvelle norme avec une pratique régulière.

• Vous pouvez également vous tenir debout contre un mur, dont vous vous éloignez ensuite plusieurs fois, de préférence sans changer de posture. Les enregistrements vidéo servent de contrôle facultatif. Avec le temps, vous aurez un sentiment distinct de la posture optimale. Il est donc important que vous vous corrigiez systématiquement lorsque vous vous surprenez à vous affaler dans la vie quotidienne.

• Pour vous rappeler sans cesse d'adopter une posture droite, vous pouvez distribuer de petites notes à la maison ou au travail, programmer une alarme quotidienne sur votre téléphone portable ou même ajouter la note au fond d'écran de votre écran. Après tout, vous le regardez un nombre incalculable de fois, ce qui vous permet de rétablir une colonne vertébrale neutre à chaque fois que vous lisez. Cela fonctionne de la même manière avec l'aide d'un bracelet ou en liant certaines activités à la nouvelle habitude. Par exemple, vous pouvez décider de corriger votre posture chaque fois que vous vous levez, que vous passez un appel téléphonique ou que vous prenez un verre.

• En outre, il est bénéfique d'intégrer des exercices d'étirement dans la vie quotidienne pour soulager les tensions dans le haut du corps. Cependant, ils peuvent également être effectués juste avant les grands discours ou les conversations importantes afin de créer les meilleures conditions pour une posture confiante. Comme les personnes qui travaillent beaucoup au bureau sont particulièrement touchées par ce phénomène, on parle aussi de gymnastique de bureau. Une position assise constante entraîne souvent un raccourcissement des muscles de la poitrine. Pour étirer cette zone, asseyez-vous sur une chaise, le dos droit. Le nombril est tiré vers la colonne vertébrale pour plus de stabilité. Tendez ensuite les bras sur le côté à la hauteur des épaules, les paumes tournées vers l'avant. Inspirez en ramenant vos bras vers l'arrière sans lever les épaules. Restez dans cette position pendant environ cinq secondes avant de revenir à la position de départ en expirant. Vous pouvez créer l'équilibre parfait de cet exercice juste après. Pour ce faire, tendez les bras vers l'avant jusqu'à leur propre hauteur et

placez vos mains légèrement l'une sur l'autre. En même temps, le menton tombe de manière détendue sur la poitrine, créant une courbe dans la colonne vertébrale. Après trois respirations ici, revenez à la position de départ et répétez les deux processus aussi souvent que vous le souhaitez.

• Un autre exercice consiste à s'asseoir sur une chaise qui vous permet d'appuyer votre dos. De là, donnez-vous une légère poignée de main et tendez les bras devant vous. Tout en inspirant, levez-les verticalement vers le haut et penchez-vous en arrière aussi loin que possible. Inspirez et expirez profondément trois fois, puis revenez à la position de départ en expirant. Répétez cette opération plusieurs fois pour étirer la zone avant de l'épaule ainsi que les muscles respiratoires. En outre, la colonne vertébrale est activement allongée.

• Pour intensifier ce dernier, penchez-vous en avant du siège jusqu'à ce que le haut de votre corps repose sur vos cuisses. Le dos est rond et la tête et le cou sont détendus tandis que vous continuez à vous tirer vers le sol en tirant doucement sur vos chevilles. Restez aussi détendu que possible pendant 20 secondes et respirez profondément. Vous pouvez ensuite vous appuyer avec vos mains sur vos cuisses et vous redresser. Faites-le aussi lentement que possible et de manière contrôlée. Imaginez comment vous roulez vers le haut, vertèbre par vertèbre, avant que votre tête ne se soulève en dernier.

• Les muscles tendus du cou favorisent un dos voûté ainsi que des maux de tête et des difficultés de concentration. Pour obtenir un soulagement dans cette région, inclinez soigneusement votre tête vers le côté gauche. Orientez-vous le long d'une ligne imaginaire allant de l'oreille à l'épaule et soulevez le menton. Pour intensifier l'étirement, saisissez le bras gauche au-dessus de la tête et appliquez une légère traction. Vous pouvez laisser le bras droit pendre vers le sol et attendre dix secondes. Bien sûr, vous devez ensuite faire le même exercice de l'autre côté.

• Pour des épaules plus détendues, il y a un dernier conseil de pratique qui peut être fait à la fois assis et debout. Pour ce faire, placez le bout de vos doigts sur vos épaules. Dans cette position, dessinez des cercles généreux avec vos coudes alternativement vers l'avant et vers l'arrière.

• En outre, vous pouvez vous mettre au défi de vous asseoir droit pendant cinq minutes toutes les heures. Si cela est trop long pour vous, commencez par moins

de minutes et augmentez progressivement la durée. Veillez à vous lever entre deux pour faire quelques pas et évitez les efforts unilatéraux.
Un dos droit peut en effet être agréable et constitue la base d'une posture propice à la communication. Il est préférable de l'adopter dans une position de largeur de hanches. Si vos pieds sont trop rapprochés, cela donne l'impression d'être soumis et trop discipliné. Les femmes ont également tendance à transférer leur poids sur une jambe et à faire preuve de retenue. À l'inverse, vous donnez une impression d'arrogance lorsque vos pieds sont très écartés. En partant de la position de départ optimale, les gestes entrent en jeu.

Dérivé du latin "gestus", le geste désigne le mouvement qui accompagne la parole. En d'autres termes, ce sont les mouvements qui sont utilisés dans la communication. Certains sont des symboles à part entière, comme un hochement de tête approbateur ou un pouce dirigé vers le bas en cas de mécontentement. Cependant, la plupart du temps, les gestes soutiennent l'expression verbale. Ils permettent de clarifier davantage le contenu. Si vous deviez vous tenir debout sur place ou vous asseoir sur la chaise pendant une conversation ou une conférence, cela semblerait peu naturel et comique. Il est préférable de toujours apporter un peu de dynamisme à votre posture de base. Vos bras et vos mains jouent un rôle très important. S'ils sont limités dans leur liberté de mouvement, cela entraîne une tension intérieure et l'envie de faire se balancer nerveusement d'autres parties du corps. Des études ont également montré que le flux des pensées est ainsi bloqué. Par conséquent, les personnes qui gesticulent peu ou pas du tout sont plus sujettes aux phrases compliquées, aux lapsus et, de surcroît, à une mélodie de discours monotone. C'est d'ailleurs également le cas lorsqu'on tient des stylos ou d'autres objets.

Ils incitent à jouer de manière confuse, ce qui se transmet à tous les interlocuteurs concernés et empêche le locuteur de gesticuler systématiquement. Il n'est pas vraiment possible de s'exercer aux gestes. Pour paraître confiant et authentique, vous devez vous appuyer sur un flux naturel de mouvements plutôt que de planifier stratégiquement certains gestes. En outre, le flux de mouvement ne doit pas nécessairement être continu. Il vaut mieux se taire pendant quelques instants que d'agiter les bras en l'air et provoquer une irritation. Mais alors où mettre les bras ? L'essentiel est encore que vous vous sentiez à l'aise et que cela

se passe de la manière la plus informelle possible. Par principe, il faut éviter de croiser les bras, car ils traduisent un comportement défensif et un désintérêt. Un poing serré peut soutenir l'affirmation de soi au bon moment, mais sur plusieurs minutes, il vous donne l'air agressif. L'indignation, en revanche, s'exprime classiquement par des mains sur les hanches. Vous pouvez replier vos bras derrière votre dos, les laisser pendre librement le long de votre corps ou les tenir ensemble au niveau du nombril. Il est préférable d'essayer différentes variantes devant le miroir ou devant quelques amis. Si vous vous testez devant un groupe, en général, tout le monde s'accorde indépendamment sur la position du bras qui vous convient le mieux.

Les expressions faciales, c'est-à-dire la communication à l'aide des muscles du visage, doivent être clairement distinguées des gestes. Selon les estimations, il existe environ 3000 expressions faciales. Les émotions de base telles que la tristesse, la joie, la colère et la surprise sont comprises de la même manière quel que soit le pays ou la culture. Cela suggère que les expressions faciales servent de moyen pour faciliter la coexistence dans les communautés.

On commence déjà dans la petite enfance à refléter et à assigner les expressions faciales de ses parents. Les sourcils levés expriment généralement la surprise, l'étonnement ou le scepticisme. Le rejet et le dégoût peuvent être reconnus par un nez plissé. Une bouche grande ouverte symbolise l'étonnement, tandis que des pupilles dilatées indiquent un grand plaisir et une grande sympathie. Des clignements d'yeux fréquents, par exemple, indiquent une insécurité. Cela peut également être révélé en se mordant la lèvre. Si la bouche est fortement serrée, on peut supposer que la tension est particulièrement élevée. Les bâillements peuvent indiquer non seulement la fatigue, mais aussi le désintérêt ou l'ennui. Les muscles faciaux responsables sont reliés par des voies nerveuses au centre des émotions dans le cerveau. Pour cette raison, nous ne pouvons contrôler volontairement nos expressions faciales que dans une certaine mesure. En règle générale, le centre des émotions est un peu plus rapide que l'esprit logique. C'est pourquoi, dès les premiers instants qui suivent une proposition, vous devez prêter attention aux contractions à peine perceptibles, également appelées micro-expressions, du visage de votre interlocuteur. Cela vous permettra de savoir s'il ressent réellement un accord ou s'il fait juste semblant.

La caractéristique faciale la plus importante pour tout type de communication peut également être vraie ou fausse : le sourire. Les enfants sourient en moyenne plusieurs centaines de fois par jour. Les adultes semblent désapprendre cela avec le temps. Ils ne sourient généralement que 15 fois par jour. Pourtant, elle a une influence énorme sur notre bien-être et sur la façon dont nous sommes perçus par les autres. Un sourire amical crée une base de confiance et de sympathie, qui peut vous ouvrir des portes. Un faux sourire se reconnaît au fait que la zone des yeux est passive. Avec un sourire authentique, en revanche, les joues se soulèvent, tandis que les sourcils s'abaissent et que des rides apparaissent sous l'œil. Pour obtenir un sourire radieux et d'autres expressions faciales, il faut entraîner les muscles. Le fait de ne jamais tirer la tronche se traduira par un visage impassible avec des coins de bouche tombants et une apparence apathique. Vous pouvez lutter contre ce problème grâce aux exercices suivants :

• Affichez votre plus beau sourire au moins une fois par jour et regardez-vous dans une glace. Cela accroit votre sentiment de bien-être et vous pouvez vérifier dans quelle mesure votre sourire est déjà authentique et convivial ou s'il peut encore être amélioré. Les photos et les enregistrements vidéo sont également utiles pour une telle analyse.

• Un sourire particulièrement large est obtenu par une astuce simple consistant à prendre un crayon entre les dents. Tenez-le pendant 30 secondes sans le laisser toucher vos lèvres ou votre langue.

• Comme alternative, vous pouvez lire une bande dessinée ou regarder un programme amusant pendant que vous le faites. Vous remarquerez que sans le crayon, vous aurez beaucoup moins envie de rire.

• Pour entraîner davantage d'expressions faciales, notez dix expériences émouvantes de votre vie. En écrivant, vous remarquerez que des émotions surgissent et que votre visage se contorsionne. Récitez ensuite la liste devant un miroir ou devant une caméra.

• Pour décontracter les muscles du visage avant une représentation sur scène ou une conversation importante, les grimaces sont la meilleure méthode

d'échauffement. Par exemple, vous pouvez froncer votre visage pendant quelques secondes, puis ouvrir les yeux et la bouche aussi grand que possible.

- Un test de l'efficacité de vos expressions faciales avec un facteur d'amusement est la lecture à haute voix d'histoires pour enfants. Si les petits sont suspendus à vos lèvres avec de grands yeux, soyez sûrs que vous faites bien les choses.

Il est également important d'apprendre à interpréter les expressions faciales de vos semblables. Les enquêteurs criminels ou les psychologues par exemple s'en servent pour démasquer les mensonges. En général, un comportement agité peut souvent être attribué au stress et à la nervosité. En outre, cligner excessivement des yeux, éviter le contact visuel, changer constamment la direction de son regard et rougir sont des signes de mendicité. Pour aiguiser votre perception des expressions faciales et des autres signaux de communication non verbale, vous pouvez utiliser les méthodes suivantes :

- Asseyez-vous dans un café ou un autre lieu public et observez les personnes qui vous entourent. Pouvez-vous détecter une dispute, un flirt ou une autre conversation sans entendre ce qui se dit ?
- Si vous n'avez pas envie de sortir de chez vous, installez-vous confortablement sur le canapé avec un film muet. Sinon, avec les films classiques, coupez le son et faites une pause après chaque scène pour analyser le contenu éventuel. Revoyez ensuite le film avec le son et comparez-le à votre interprétation.
- Les visites au théâtre sont également un excellent moyen d'explorer et de mieux comprendre l'expression du langage corporel.

La communication non verbale peut également inclure le toucher physique, par exemple une tape encourageante dans le dos ou une accolade. En général, toutefois, il convient de ne pas franchir les limites personnelles et de faire preuve de distanciation. Par conséquent, soyez prudent en matière de contact physique et vérifiez d'abord si votre interlocuteur se sent toujours à l'aise lorsque vous vous approchez un peu plus.

Enfin, il faut mentionner que votre apparence physique joue un rôle. Quelle que soit la tolérance d'une personne, il subsistera toujours un certain degré de

catégorisation systématique des personnes en fonction de leur apparence. Par exemple, une hygiène personnelle négligée ou des vêtements en mauvais état peuvent provoquer l'effet Hawthorne. Ici, une seule caractéristique négative que nous pouvons reconnaître chez une autre personne est transférée à l'ensemble de sa personne. L'effet de halo fonctionne exactement de la manière inverse. Si une qualité positive est perçue, par exemple l'attractivité, l'intelligence et la compétence ou une personnalité aimante sont supposées sur la base de celle-ci.

Le pouvoir de la communication non verbale ne doit jamais être sous-estimé lorsqu'il s'agit de rhétorique. Cependant, avec la communication verbale, elle ne représente encore que 62 % des compétences complètes en matière de communication, selon une théorie du psychologue Albert Mehrabian. Si l'on en juge par la règle du 55-38-7, un autre aspect souvent oublié est un autre facteur crucial à 38 %.

COMPÉTENCES EN COMMUNICATION PARAVERBALE - LE TON FAIT LA MUSIQUE

Un autre aspect, moins connu, des interactions interpersonnelles est la communication para verbale. "Para" vient du grec et signifie en quelque sorte "accompagner". Il s'agit des éléments acoustiquement perceptibles qui accompagnent notre discours. Le support de ces éléments est notre voix. Avec son aide, nous envoyons des signaux à notre interlocuteurs qui sont traités et assimilés par le cerveau à la vitesse de l'éclair. Nous sommes jugés sur la base de critères tels que le débit, le volume, le ton de la voix, les pauses, les raclements de gorge ou les rires et la mélodie du discours. Cela signifie que des phrases ayant le même libellé peuvent avoir des sens totalement différents. Nous reconnaissons l'ironie, l'irritation, le mensonge ou la tristesse, par exemple sur la base de l'expression vocale.

Souvent, la voix révèle le véritable état intérieur de l'orateur. Ensuite, quelle que soit l'expressivité de la formulation d'une phrase, si le contenu n'est pas cohérent avec le son de la voix, cela se remarque immédiatement. Par exemple, un tremblement de la voix révèle la nervosité et l'insécurité et donne une impression moins digne de confiance. En outre, la voix détermine même souvent la sympathie et l'antipathie. Dans une certaine mesure, cela dépend de la perception subjective de la couleur de la voix qui est perçue comme étant agréable. Néanmoins, certains éléments généraux peuvent être observés. Une voix aiguë donne vite l'impression d'être hystérique et entraîne une perte d'assurance. En revanche, une voix légèrement plus profonde et plus chaude est perçue comme agréable. Elle est plus audible et donne une impression d’un calme intérieur et de compétence. Bien que le son de notre voix soit déterminé génétiquement, de nombreux facteurs peuvent être activement influencés pour optimiser l'acoustique lorsque nous parlons.

L'organe dans lequel notre voix est créée est le larynx. Des ligaments et de fins tissus musculaires tressent la section inférieure du larynx d'arrière en avant. Il s'agit du tissu qu’on appelle plis vocaux ou cordes vocales. Ils fonctionnent comme des valves. Lorsque l'air expiré s'écoule des poumons vers le haut, les ligaments se mettent à vibrer de sorte qu'ils s'ouvrent et se ferment en quelques secondes. Les fluctuations de pression créent des ondes sonores qui finissent par

produire un son. Cela fait de notre respiration le moteur de notre voix, pour ainsi dire. La qualité de notre respiration détermine la qualité de notre voix et aussi notre état mental. La respiration est essentielle à la survie et constitue donc l'une des fonctions corporelles automatiques du système nerveux autonome.

Cependant, chez la plupart des gens, la respiration inconsciente entraîne une ventilation superficielle des parties supérieures des poumons. Cela entraîne une expansion de la poitrine et une élévation des épaules, ce qui provoque une tension dans la gorge qui fait que la voix semble dure, presque comprimée. De plus, avec cette respiration superficielle, vous devez respirer plus souvent, ce qui affecte le débit de la parole. Dans l'ensemble, le résultat est une sensation de fatigue et de lassitude, car le sang s'enrichit de moins d'oxygène. Il est impossible de maintenir la concentration ou de réduire la nervosité s'il y a un manque d'oxygène dans les cellules du cerveau. Vous pouvez contrer ce phénomène en prenant des respirations profondes. Car contrairement aux autres réflexes du système nerveux autonome, la respiration peut aussi être contrôlée consciemment. Ainsi, tout votre organisme bénéficie de plus d'énergie, les tensions sont libérées physiquement et mentalement et, surtout, le volume et l'endurance de votre voix sont immensément augmentés. Il est préférable d'intégrer des exercices de respiration réguliers dans votre routine quotidienne afin d'acquérir l'habitude de la respiration abdominale à long terme. Mais ils peuvent également être effectués avant une grande représentation ou une conversation importante afin de créer les meilleures conditions pour votre voix et d'aborder l’entretien sans le moindre stress.

• En position debout ou assise, fermez les yeux et inspirez profondément dans votre ventre trois fois. Veillez ensuite à expirer complètement et répétez ce processus aussi souvent que vous le souhaitez. À la fin, prenez trois autres respirations normales pour constater le changement par rapport à l'état initial.

• Cet exercice fonctionne tout aussi bien en position allongée si vous le préférez. L’avantage ici est qu’il vous permet de détendre entièrement vos muscles. Il est également utile de placer les paumes de vos mains sans pression sur la paroi abdominale pour ressentir le soulèvement et l'abaissement. Encore une fois, essayez de laisser le flux d'air s'échapper de manière aussi contrôlée que possible.

- Vous pouvez aussi compter jusqu'à quatre sur l'inspiration, puis retenir votre souffle pendant trois secondes et compter à nouveau jusqu'à quatre sur l'expiration. Repétez-le au moins cinq fois.
- Une autre variante, particulièrement apaisante et favorisant la concentration, consiste à expirer un profond soupir. Cela réactive les alvéoles, qui s'effondrent en raison du stress ou de la tension et les rend à nouveau réceptives à l'oxygène.
- La respiration océanique de la pratique du yoga, également appelée "Ujjayi" en sanskrit, fonctionne de manière similaire. Pour ce faire, vous devez provoquer un léger bruit d'aspiration dans la gorge pendant l'expiration, mais sans émettre de son réel ni ouvrir la bouche. Cela permet notamment de se concentrer et de réduire les tensions musculaires.
- Les yogis disposent de nombreux autres exercices respiratoires utiles, qui sont résumés sous le nom de pranayama. Dans ce contexte, "prana" signifie non seulement l'air mais aussi l'énergie vitale et "ayama" signifie contrôle. La respiration alternée, également appelée "Anuloma Viloma", est particulièrement adaptée à un état de paix intérieure. Pour ce faire, fermez alternativement vos narines avec votre pouce et votre annulaire. La première inspiration se fait alors par la narine gauche, par exemple, avant de maintenir les deux narines fermées pendant un court instant. Puis ouvrez la narine droite pour d'abord expirer lentement, puis inspirer à nouveau. Répétez maintenant le processus dans l'autre sens. L'idée est d'équilibrer les deux moitiés du cerveau.
- Derrière la respiration dite Kumbhaka se cache une technique qui demande un peu d'imagination. À chaque inspiration, vous imaginez que vous absorbez de l'énergie positive, du courage et de la force. Lorsque vous expirez en revanche, vous vous débarrassez de tout le lest, comme la peur et le doute.
- Le choix des exercices de pranayama est inépuisable et dépasserait le cadre de cet article. Par conséquent, nous arrivons à la fin avec la respiration Bhramari. Avec la bouche fermée, un long "Mh" est fredonné pendant l'expiration. Vous pouvez imaginer imiter le bourdonnement d'une abeille. Des vibrations se produisent alors dans la zone du larynx, ce qui entraîne une meilleure circulation sanguine dans les tissus. De cette façon, la voix gagne en concision et en variation de hauteur.

Lorsque nous parlons, surtout s'il s'agit d'une conversation rapide, nous avons

tendance à retomber dans un schéma de respiration superficielle. Il faut donc veiller à maintenir un rythme régulier et fluide. Cela vous aidera également à ne pas parler à la hâte et de manière inintelligible. En général, il est toujours préférable de parler lentement. De cette façon, vous rayonnez de calme intérieur et de patience et vos auditeurs peuvent mieux assimiler ce que vous dites. Il est également important que vous adoptiez une posture droite mais en même temps détendue, que vous soyez debout ou assis. Ce n'est qu'alors que vous pourrez inspirer et expirer sans blocages. Parce que si vous vous asseyez en position courbée et que vous vous laissez littéralement aller, vous ne serez jamais en mesure de produire une voix puissante. En revanche, si vos muscles sont trop tendus, votre voix sera trop dure. À titre d'exercice, essayez de rester en relation avec votre respiration tout en lisant à haute voix.

En plus du larynx, d'autres structures sont impliquées dans la formation de la voix, que l'on appelle les outils de la parole. Il s'agit de la mâchoire, des muscles faciaux, des lèvres, de la langue et de la bouche, du nez et de la gorge. Leurs fonctions peuvent également être optimisées dans une certaine mesure. Lorsque nous sommes stressés, nous tendons automatiquement les régions mentionnées. Cela limite le développement du son de notre voix et empêche une prononciation claire. Les exercices suivants sont idéaux comme programme d'échauffement avant des sessions de discours plus longues.

- Pour décontracter la mâchoire, vous pouvez masser les muscles, caresser vos joues de haut en bas ou faire des mouvements généreux comme si vous mâchiez. Le même effet peut être obtenu en mâchant un chewing-gum tout en parlant.
- Il est également bon d'étirer la bouche à plusieurs reprises, comme dans un bâillement, et de tirer la langue pour élargir l'espace de résonance.
- Une autre option consiste à contracter consciemment les muscles du visage puis à les détendre. Pour ce faire, rapprochez votre visage comme si vous aviez mordu dans un citron acide et comptez jusqu'à trois jusqu'à ce que vous dissolviez à nouveau la grimace. Ensuite, vous pouvez passer vos mains du front au menton, en passant par les yeux, le nez et les joues.
- Vous devez également incliner la tête vers l'avant et l'arrière sans trop tendre le cou et la laisser se balancer d'avant en arrière de manière détendue. En même

temps, avec des joues relâchées et une mâchoire légèrement ouverte, produisez des sons comme un long "Ah".

• Pour préparer les cordes vocales, il est utile de pousser délicatement la voix vers le haut et vers le bas et de tester ses limites. Dans les registres supérieurs, les cordes vocales sont longues et tendues, tandis que dans les registres inférieurs, elles ont tendance à être courtes et relâchées.

• Vous pouvez utiliser votre langue pour palper l’ensemble de votre bouche. Pour ce faire, touchez chaque dent avec la pointe de votre langue, puis passez-la sur le palais et le plancher de la bouche en exerçant une légère pression. En outre, vous pouvez frotter doucement votre langue contre l'intérieur de vos joues.

• Une alternative consiste à former des syllabes comme "Ptk, ptk, ptk", "Lalelu" ou "Dededadadidi" dans un tempo croissant.

• Les voyelles A, E, I, O et U sont idéales pour entraîner une prononciation propre et le volume de la voix de manière simple. Ouvrez grand la bouche et retenez le son aussi longtemps que possible.

• Pour réduire la fréquence des mauvaises prononciations, entraînez-vous à réciter des virelangues. Cette activité est bonne non seulement pour votre cerveau, mais aussi pour vos muscles de la parole. "Seize chaises sont cassées", "un chasseur sachant chasser chasse sans son chien de chasse", "un pâtissier qui pâtissait chez un tapissier qui tapissait, demanda un jour au tapissier qui tapissait : vaut-il mieux pâtisser chez un tapissier qui tapisse ou tapisser chez un pâtissier qui pâtisse ? " ou "Elle est partie avec tonton, ton Taine et ton thon" ne sont que quelques-uns des nombreux choix possibles.

• Vous pouvez relâcher la tension dans vos lèvres en reniflant comme un cheval avec la bouche fermée. Vous pouvez peut-être penser à d'autres sons à imiter. Les moteurs de voiture ou les rasoirs, par exemple, conviennent également très bien.

Cette unité d'entraînement n'aide pas seulement à élargir et à assouplir l'espace de résonance du volume vocal. En outre, il permet une meilleure prononciation. Logiquement, plus votre articulation est propre, mieux vous serez compris. Un discours exagérément beau, en revanche, est perçu comme forcé. Vous pouvez tester la clarté de votre discours en parlant d'une voix aussi calme que possible devant un groupe un peu plus éloigné. Veillez à conserver une

prononciation claire jusqu'à la fin de chaque phrase et à ne pas avaler ou marmonner les derniers mots.

Cela crée les meilleures conditions pour le développement parfait de votre voix. Cependant, ce n'est pas tout à fait suffisant pour le bon registre. Il a été observé que les femmes ont tendance à pousser leur voix plus haut, tandis que les hommes aiment parler plus bas qu'ils ne le font naturellement. La voix est alors fatiguée et finit par devenir rauque. A long terme, chaque locuteur s'efforce de déguiser sa voix, ce que l'auditeur ne tardera pas à constater. Le son optimal est généralement obtenu dans la plage dite d'indifférence. Il s'agit de la gamme tonale dans laquelle nous obtenons la plénitude vocale avec un effort minimal. C'est le timbre naturel, pour ainsi dire, qui sonne vivant et nous permet de parler sans effort pendant une longue période.

- Le niveau d'indifférence individuel peut être déterminé par des exercices simples. Vous pouvez l'aborder par exemple en faisant attention au ton avec lequel vous émettez des sons réflexes comme "Hmm" ou "Aha" lorsque vous écoutez quelqu'un et que vous signalez votre compréhension.
- Un autre moyen de renforcer votre sens de la hauteur dans la vie quotidienne est chaque fois que vous recevez un appel téléphonique. Arrêtez-vous un instant et fredonnez quelques fois un "Hmm" détendu avant de décrocher le téléphone, répondez à l'appel avec cette nouvelle voix.
- De la même manière, vous pouvez réciter de longues séquences de mots, par exemple compter jusqu'à cinquante, réciter l'alphabet ou les jours de la semaine plusieurs fois de suite. Ensuite, la hauteur souhaitée s'ajustera d'elle-même après un certain temps.

Malgré tous les efforts et le maintien de la position d'indifférence, il peut arriver que la voix s'éteigne après une prise de parole prolongée. Cela se manifeste entre autres, par un enrouement ou des raclements de gorge fréquents.

- Pour éviter cela, il faut généralement boire beaucoup. Les cordes vocales restent ainsi souples à long terme. Vous devez choisir des boissons peu irritantes, comme l'eau et les tisanes. L'eau tiède en particulier protège de la fatigue.
- Les bonbons et les pastilles conviennent également pour le soin des cordes vocales. L'idéal est d'utiliser des variétés de sauge, de mousse d'Irlande ou de sel

Emser et d'éviter le menthol. Le menthol assèche les muqueuses.

• Par exemple, si l'on ne vous propose pas de boisson pendant une conférence vous pouvez avaler de la salive, en faisant glisser votre langue le long de l'arrière de vos incisives ou en mordant légèrement le bout de votre langue pour stimuler la production de salive.

• Cela permet également de s'assurer que vous pouvez respirer de l'air frais. Les pièces mal aérées ou fortement chauffées entraînent une irritation des muqueuses, tout comme la consommation de cigarettes.

• En cas de "boule" désagréable dans la gorge, les cordes vocales sont occupées. Le meilleur moyen de lutter contre ce phénomène est de bâiller, de tousser, d'avaler de la salive ou de fredonner. S'éclaircir la gorge, par contre, provoque une secousse des ligaments sensibles. Cela procure un soulagement à court terme, car le mucus se détache, mais il finit par se reformer et la voix devient encore plus rauque qu'avant.

• Si l'enrouement est déjà présent, mais que vous avez une conversation ou une conférence importante à venir, vous devez éviter de parler si possible. Contrairement à ce que l'on pourrait croire, le chuchotement sollicite encore plus la voix, car les cordes vocales ne se ferment pas complètement et l'air expiré doit travailler contre une pression particulièrement élevée. La sécheresse et les processus inflammatoires sont ainsi favorisés et les problèmes de voix n'en sont qu'aggravés. La méthode la plus douce consiste à parler doucement dans les cas exceptionnels inévitables.

Auriez-vous jamais pensé qu'il y a tant de choses à considérer concernant quelque chose d'aussi banal que la voix ? Et nous n'avons même pas commencé à parler du pouvoir de l'emphase. Cependant, il est important de mentionner également le pouvoir de la mélodie de la parole. La chose la plus importante à garder à l'esprit est que vous ne devez pas rester sur la note élevée de votre voix à la fin d'une phrase, mais aller droit au but. Sinon, les destinataires de votre message auront l'impression que vous avez encore quelque chose à dire. Et vous le sentirez vous-même, ce qui augmente la probabilité de perdre le fil ou de dériver vers des sujets hors-texte. Veillez donc à baisser la voix à la fin d'une unité de phrase. C’est la base d'une ligne mélodique dynamique. En général, un

mouvement harmonieux de la voix vers le haut et vers le bas, par opposition à la monotonie, donne une impression de passion et d'engagement. Les gens aimeront alors vous écouter auront hâte d’écouter la suite. N'hésitez donc pas à jouer un peu avec les hauts et les bas, mais à la fin, il faut toujours se caler sur une position optimale. Vous pouvez également accentuer délibérément certains mots pour en souligner l'effet.
En variant le rythme de votre discours et en utilisant de manière ciblée les pauses, vous pouvez également faire apparaître plus de vivacité dans vos propos. Surtout dans le cas de déclarations successives pertinentes, vous ne devez pas vous empêcher d'insérer une courte pause dans votre discours. Ensuite, l'information peut être traitée par l'auditeur. En outre, il est judicieux de faire une pause avant ou après des déclarations ou des mots importants. Cela augmentera votre attention et encouragera vos auditeurs à réfléchir. Ne laissez pas le silence vous troubler et entraînez-vous à garder le silence pendant trois secondes complètes. Vous verrez qu'ensuite, vos interlocuteurs ou même tout un public seront suspendus à vos lèvres et attendront avec impatience vos prochaines paroles.

Veillez simplement à ne pas crisper vos outils d'expression pendant cette période, mais à les garder détendus. Ensuite, vous pouvez immédiatement poursuivre avec une voix détendue, intelligible et pleine.

Rhétorique du monologue - Attirer l'attention avec assurance

Vous disposez maintenant d'un grand nombre de connaissances de base pour une rhétorique réussie. Les situations dans lesquelles vous êtes le centre d'attention et devez parler seul devant plusieurs personnes représentent un défi majeur. Cela s'accompagne systématiquement d'une certaine excitation et de peur de se ridiculiser. C'est pourquoi ce chapitre est consacré aux monologues, à la manière dont vous pouvez vous y préparer au mieux et aux éléments à prendre en compte lorsque vous les interprétez. En outre, à la fin, vous recevrez de nombreux conseils sur la façon de surmonter la nervosité.

PRONONCER DES DISCOURS ET DONNER DES CONFÉRENCES CAPTIVANTS

Un discours est une présentation rhétorique qui vise à exprimer devant un public les pensées, les sentiments et les souhaits de la personne qui parle ou de tout un groupe auquel cette personne appartient. Les occasions possibles sont les mariages et les discours funèbres, les cérémonies d'inauguration et les anniversaires, les discours de remerciement et d'honneur, mais aussi les conférences de presse et les discours persuasifs sur la protection de l'environnement ou d'autres questions politiques. Depuis peu, certains formats de vidéos YouTube peuvent également en faire partie. La division d'Aristote en trois genres superposés reste d'actualité. Le Genos Symbouleutikon comprend les discours délibératifs qui trouvent leur origine dans l'intention de susciter un certain comportement. Pour ce faire, il convient de peser les avantages et les inconvénients des différentes possibilités d'action. Le Genos Dikanikon décrit les discours judiciaires dans lesquels l'intention est soit d'accuser, soit de défendre. L'objectif est de porter un jugement sur les actes passés. Les discours festifs dans lesquels les personnages sont loués étaient appelés Genos Epideiktikon par Aristote. Ce n'est qu'au Moyen Âge qu'un quatrième genre va s'établir avec les sermons religieux. Les objectifs fondamentaux d'un discours, que le philosophe a formulés il y a plusieurs centaines d'années, restent aussi d'actualité :

• Par *docere,* nous entendons la communication d'informations et de faits dans le but d'actualiser ou d'approfondir les connaissances. Cet aspect est particulièrement important pour les conférenciers et les enseignants. Il s'agit exclusivement de contenus factuels qui doivent être transmis en fonction du niveau intellectuel du public.

• Le deuxième objectif essentiel est le *movere*, c'est-à-dire convaincre et inspirer les autres avec certaines idées. Outre le contenu factuel, les émotions et la motivation jouent un rôle décisif.

• Enfin, Aristote a décrit le facteur de divertissement d'un discours comme *delectare*. Ceci est particulièrement important lorsqu'il s'agit de transmettre des connaissances théoriques afin de maintenir l'auditoire dans la bonne humeur.

Les discours sont rarement spontanés et doivent être écrits et répétés avant d'être prononcés. Bien qu'il soit recommandé de ne pas lire le manuscrit à la fin, les stratégies rhétoriques doivent déjà être intégrées dans la planification. Les étapes classiques Inventio, Dispositio, Elocutio, Memoria et Actio offrent une orientation qui vous garantit de ne rien oublier dans votre préparation :

Inventio fait référence à la première étape. Ici, tout tourne autour du sujet. Explorez-le à l'aide des pronoms interrogatifs et rassemblez vos connaissances. Il est judicieux de rechercher différents points de vue et aussi des sujets secondaires afin d'être bien informé. Outre les sites web, il est également intéressant de consulter des bibliothèques, des interviews d'experts et des documentaires comme sources.

L'étape suivante, Dispositio, consiste à structurer toutes ces informations de manière logique. Pour ce faire, vous devez formuler votre objectif de manière claire et concise en une seule phrase. C'est le message central sur lequel tout le reste doit être basé. Différents modèles se sont avérés bénéfiques pour la structuration :

- La première possibilité est une structuration temporelle, dans laquelle une vision de l'avenir est offerte sur la base du passé et du présent. La présentation des développements selon ce principe convient généralement pour motiver l'action, que ce soit sous forme d'encouragement ou d'avertissement.
- Il peut également être structuré de manière chronologique jusqu'au statu quo. Où votre thème puise-t-il sa source et quelles transformations a-t-il subies jusqu'à nos jours ? Cette approche est recommandée lorsque quelque chose a été réalisé et que le succès doit être reconnu. C'est le cas par exemple lorsqu'il s'agit de dire au revoir à des employés ou de terminer un projet commun.
- En règle générale, vous ne pouvez jamais vous tromper avec le style classique. Il est divisé en cinq sections mentales. L'exorde décrit l'introduction et vise à attirer l'attention de l'auditoire. La narratio est la description des faits. Dans le cadre de cette démarche, vous pouvez également énoncer votre objectif ou votre thèse. Elle est suivie de la propositio, c'est-à-dire d'une ébauche de l'argumentation suivante. Vous entrez ensuite dans les détails lors de l'argumentaire. Il s'agit ici de convaincre avec des arguments et de réfuter ceux

de la partie adverse. Enfin, tirez une conclusion dans l'étape Conclusio. En outre, faites appel une dernière fois aux émotions du public et, si nécessaire, invitez-le directement à l'action.

• Selon la formule pro-contra, vous devez d'abord présenter votre sujet, puis développer l'opinion de la partie adverse. Votre propre position est ensuite suivie d'une conclusion avec un appel. Cette méthode donne une impression de réflexion et garantit que votre point de vue a plus de chances d'être retenu.

• Lorsqu'il s'agit d'un public ayant une connaissance approfondie du sujet, un schéma d'entonnoir peut être utile. Elle se concentre sur l'essentiel en posant une question, une argumentation logique et en concluant par une recommandation.

• C'est l'inverse avec la structure pyramidale. Il est bien adapté à la présentation de contenus complexes d'une manière compréhensible pour les profanes. En haut se trouve le problème, en bas votre thèse principale ou la solution proposée. Vient ensuite l'argumentation et, enfin et surtout, le message central est répété une fois de plus.

À propos, il existe une règle empirique selon laquelle l'introduction doit représenter environ 10 % de votre présentation, la partie principale 80 % et la conclusion 10 % supplémentaires. Une fois que le cadre grossier a été créé, vient alors le raffinement. Ce processus est également appelé elocutio et exige que vous vous mettiez dans le rôle de l'auditeur :

• Sont-ils des professionnels ou des profanes et votre expression est-elle cohérente pour eux ? Ils est important d'éviter les locutions étrangères inutiles. S'ils se produisent avec modération, n'oubliez pas que vous devrez peut-être les expliquer. Soyez également conscient des attentes, des valeurs et de l'ambiance attendue afin de pouvoir vous en inspirer habilement.

• La rhétorique, c'est être capable de fixer des priorités. Y a-t-il peut-être des sections que vous pouvez omettre parce que les informations sont déjà connues ? Selon la règle dite des trois, sur onze contributions à un programme d'information quotidien, les gens ne se souviennent en moyenne que de trois. C'est pourquoi il est souvent préférable de présenter trois arguments bien pensés et assez percutants plutôt que de marquer des points avec la variété. Si

nécessaire, vous pouvez vous référer à un site Internet ou à votre polycopié pour obtenir des connaissances plus détaillées. Si votre discours est encore très long, envisagez de faire une pause pendant laquelle votre public pourra prendre un café avec d'autres personnes, puis revenir à votre discours en étant rafraîchi.

• En général, vous ne devez pas vous exprimer trop fortement dans votre "langue d'écriture". Les formulations qui ont fait leurs preuves sonnent trop académiques et perdent leur effet dès qu'elles sont prononcées. Si l'art de l'écriture était très apprécié dans l'Antiquité, aujourd'hui la proximité avec le public peut plutôt se construire par une façon naturelle de s'exprimer qui rappelle les conversations de tous les jours. Il est donc préférable d'utiliser votre "langue parlée" comme guide. Il est très utile de prendre un dictaphone ou un smartphone et d'enregistrer les phrases improvisées. Pour obtenir les meilleurs résultats, il suffit de les écrire exactement comme vous les avez prononcés. Il est important de vérifier ensuite l'exactitude grammaticale.

• Dans la mesure du possible, évitez les formulations interminables, les nombreuses clauses subordonnées et les listes sans fin. Il est absurde que les phrases compliquées aient l'air élégant. Même des phrases courtes peuvent démontrer votre compétence et faciliter le traitement de l'information par le public. Veuillez renoncer aux locutions insignifiantes telles que "en fait" ou "pour ainsi dire" !

• Assurez-vous également de rester en mode actif. Contrairement aux formulations passives et subjonctives, celle-ci est beaucoup plus convaincante. N'ayez pas peur d'être précis sur ce à quoi ressemble une situation, plutôt que sur ce qu'elle pourrait éventuellement être. Le présent est généralement le temps le plus efficace, car il crée plus de tension et de proximité.

• L'utilisation du "nous" permet de créer un sentiment de communauté, mais il est préférable de rédiger les invitations en utilisant la forme directe de l'adresse, c'est-à-dire "vous", ou "tu". Les déclarations qui portent sur l'image de soi d'une personne sont plus difficiles à rejeter pour elle que si vous vous exprimez sous la forme impersonnelle "on", par exemple. La forme "je" est également très personnalisée et doit être utilisés pour exprimer des émotions telles que "je suis impressionné..." ou "j'ai peur...".

• De plus, il serait temps d'intégrer les procédés stylistiques rhétoriques. Veillez

à utiliser un langage figuratif et à marquer les endroits où vous souhaitez faire monter la tension par des pauses. Comment pouvez-vous renforcer le lien avec le public ? Pouvez-vous penser à une histoire personnelle qui peut réduire la distance entre vous et le public ? Vous pourriez même vouloir les impliquer directement. Poser une question peut très mal tourner. Soit personne ne répond, soit quelqu'un prend la liberté de plaisanter et crie une réponse pleine d'esprit qui, au final, vous fait passer pour un idiot. Au lieu de prendre ce risque, pourquoi ne pas voter à main levée, demander au public de partager avec la personne assise à côté de lui, ou poser votre question spécifiquement à un collègue ou un ami assis dans le public ? Fondamentalement, les questions d'estimation sont bonnes, après quoi vous pouvez ensuite provoquer l'étonnement avec les vrais chiffres. Cependant, vous pouvez aussi faire recours aux instructions telles que "comparez ..." pour inciter l’auditoire à réfléchir directement.

Les faits et les chiffres sont souvent beaucoup plus faciles à expliquer s'ils sont placés dans un contexte imaginable. Plus de personnes peuvent certainement se référer à la consommation d'électricité d'une famille moyenne en cinq ans ou à la taille d'un terrain de football qu'à des chiffres purement théoriques. Toutes ces stratégies doivent toujours viser à reproduire vos idées dans l'esprit du public par le biais de vos moyens linguistiques.

• Memoria fait référence à la mémorisation du discours. Au lieu de le mémoriser mot à mot, il est bon de préparer un petit bloc-notes ou des fiches avec les mots clés. Cela crée une séquence mentale et vous permet de réfléchir à l'avance à ce que vous voulez dire. N'utilisez que des symboles et abréviations dont vous comprenez immédiatement la signification. Ensuite, exercez-vous avec les cartes aussi souvent que possible devant un miroir, une caméra vidéo ou un ami. Vous remarquerez automatiquement où vous avez encore des difficultés. Vérifiez également si vous avez tendance à utiliser des sons embarrassants comme "Euh..." ou à répéter les mêmes mots, par exemple "oui" ou "en principe". Facultativement, pendant les répétitions, quelqu'un pourrait vous glisser des cartes contenant des instructions. Ces instructions, par exemple pour servir le café, ouvrir la fenêtre, signer quelque chose ou répéter votre nom parce qu'il n'a pas été compris, doivent ensuite être exécutées sans interrompre votre discours.

• Il est préférable de combiner les répétitions avec la dernière étape, l'actio, c'est-à-dire la mise en œuvre. Il s'agit principalement d'intégrer des éléments non verbaux et para verbaux afin que vos mots prennent vie. Bien que vous donniez essentiellement un monologue, il est important de comprendre le discours comme une forme de dialogue. Sachez que vous envoyez aussi en permanence des signaux que le public perçoit inconsciemment, et utilisez les astuces du chapitre sur les techniques de communication. Les plus importants sont une posture assurée et le contact visuel. En outre, vous bénéficierez d'un sourire amical ainsi que d'une aura de calme intérieur. Rappelez-vous que vous y parvenez principalement en parlant lentement et en gesticulant naturellement. Il n'y a pas de problème non plus à se promener sur le bord de la scène. En outre, remarquez les signaux de votre public. S'il s'agite, si quelqu'un feuillette la brochure du programme ou regarde l'horloge, vous devez assurer un suivi rhétorique. S'adresser aux personnes de manière ciblée ou attendre patiemment que le silence se fasse sont des méthodes exemplaires pour regagner l'attention de toutes les personnes présentes.

Le mieux, c'est que ça n'aille pas si loin. La conception d'une introduction intéressante est d’une importance majeure à cet effet. On pourrait s'attendre à ce que la partie principale soit la plus importante en raison des preuves substantielles. Cependant, personne ne vous écoutera si vous n'avez pas déjà suscité l'intérêt de l'auditoire par la salutation ou recueilli des points de sympathie. Les premiers mots déterminent souvent le succès ou l'échec d'un discours. Créer une atmosphère agréable dès le début est non seulement essentiel pour votre rapport avec l'auditoire, mais vous aide également à développer un sentiment de sécurité et à bannir le trac. Si vous devez déjà énoncer le sujet ou le problème, ne prévoyez pas encore d'arguments.

• Une introduction réussie peut se faire par exemple par une blague qui détend l'atmosphère et crée un lien avec le public. En l’occurrence lors de mariages ou de célébrations d'anniversaires, il est bon d'aller chercher la foule joyeuse sur place.

• Un remerciement au début de la présentation a un effet similaire. Les personnes citées se sentent valorisées et toutes les autres personnes présentes

supposent que vous avez des traits de caractère gragmatiques et bienveillants.

• Vous gagnerez généralement la confiance beaucoup plus rapidement si vous créez un sentiment de communauté dès le départ. Des introductions telles que "en tant que contribuables, nous apprenons tous les jours ..." sont bien adaptés à ce contexte.

• Les métaphores et les histoires, voire une expérience interactive en direct, attirent également l'attention et semblent originales et spéciales. Par exemple, vous pouvez demander aux gens de répondre à une question par oui ou par non en se levant, puis de la résoudre plus tard, par exemple en utilisant des phrases comme "tous ceux qui ont précédemment répondu par l'affirmative..."

• D'autre part, les présentations sérieuses et dramatiques créent également de l'excitation. L'énoncé de faits concrets ou la présentation de thèses provocantes incite les gens à en vouloir davantage. Par conséquent, le public est impatient de savoir ce que vous allez utiliser pour justifier votre ouverture.

• Une autre possibilité consiste à poser des questions rhétoriques. Celles-ci peuvent également être formulées de manière provocante afin d'inciter immédiatement l'auditoire à réfléchir.

• Vous pouvez également faire une promesse qui suscite la curiosité. Par exemple, vous pouvez la faire précéder de la phrase suivante : "lorsque vous quitterez la pièce dans une heure, vous vous rendrez compte que...". Expliquez clairement l'avantage que le public retirera de vous suivre.

• De courts clips vidéo, tels qu'un film d'images ou une interview, conviennent également pour un début passionnant, tout comme des photos expressives.

• Il se peut même que vous souhaitiez faire circuler dans le public un visuel lié au sujet afin d'éveiller la curiosité.

• Le fait d'évoquer des actualités et des événements déjà connus des auditeurs leur permet de s'identifier à vous et de créer un sentiment de communauté. Vous pouvez utiliser les bulletins d'information le matin ou faire spontanément référence à votre arrivée.

• Introduire votre sujet par une citation d'autorités célèbres donne aux personnes présentes le sentiment que vous suivez l'avis des experts et augmente la crédibilité de vos déclarations.

• En outre, il est important de donner une orientation approximative. Informez votre public non seulement sur ce que vous dites, mais aussi sur les aspects qui dépasseraient le cadre de l'article et qui ne sont pas mentionnés. Il est également intéressant de savoir s'il est possible de poser des questions par la suite ou d'avoir une conversation personnelle avec vous et si un document de synthèse est disponible.

Une conclusion réussie de votre discours est tout aussi déterminante que l'introduction. Après tout, le public quittera la salle avec la dernière impression que vous avez transmise. Dans le meilleur des cas, vos mots auront toujours un impact. Il est préférable de conclure par une formule personnelle telle que "je suis heureux que nous ayons parlé si ouvertement de ce sujet aujourd'hui" et de faire référence à votre message clé initial. C'est également le bon moment pour lancer un appel direct à l'action. Les formulations possibles sont " cela implique pour vous dans le futur que... " ou " lorsque vous irez travailler demain... ". De nouvelles informations ne doivent plus être mentionnées. Résumez plutôt une fois de plus les avantages, soulignez les conséquences et montrez l'avenir. Proclamer une devise ou offrir une consolation sont des clôtures plus impressionnantes qu'un classique "merci de votre attention". Il ne faut surtout pas lire les derniers mots, mais s'adresser au public avec conviction et en le regardant dans les yeux. Veillez également à ne pas paraître épuisé, mais à convaincre avec la même énergie qu'au début.

Il est judicieux de faire enregistrer votre discours en direct afin de pouvoir le voir ensuite à travers les yeux du public. Cela permet d'identifier clairement les domaines dans lesquels vous pouvez encore vous améliorer, mais aussi ceux dans lesquels vous êtes déjà très performant. Vous remarquerez peut-être aussi des phrases ou des gestes qui vous plaisent et qui pourraient devenir votre marque de fabrique à l'avenir.

Contrairement à un discours, une conférence est moins émotionnelle et a pour seul but de transmettre des connaissances. C'est pourquoi on les trouve principalement dans les écoles, les universités et lors de conférences professionnelles. Une base de connaissances étendue ne suffit pas pour être un bon enseignant. Les compétences rhétoriques sont essentielles pour rendre la transmission d'informations intéressante et durable. Les cinq étapes de la

préparation d'un discours peuvent aussi parfaitement s'appliquer aux conférences et aux présentations.

SUCCÈS GANRANTI GRÂCE À UNE BONNE TECHNIQUE DE PRÉSENTATION

Qu'il s'agisse d'un discours émotionnel ou d'une présentation sur un sujet précis : à l'ère des technologies modernes, vous disposez de diverses méthodes pour vous aider à présenter de manière encore plus impressionnante.

Vous ne devez donner un discours libre que si votre sujet est gérable et que les liens sont étroitement liés. Alors, en règle générale, aucune illustration n'est nécessaire. Cependant, si vous devez parler pendant plus de 20 minutes, l'auditoire aura du mal à vous suivre sans stimulation supplémentaire. En outre, vous devez éviter autant de détails que possible et privilégier un style narratif captivant avec de nombreuses figures linguistiques. Les plus grands avantages de cette méthode sont que, hormis le manuscrit de votre propre discours, aucune préparation n'est quasiment nécessaire et que le risque de problèmes techniques est exclu. Cependant, le précieux phénomène d'apprentissage par le biais de canaux sensoriels multiples ne peut être exploité. Par conséquent, la liberté d'expression est principalement adaptée aux discours cérémoniels émotionnels, où la transmission des faits n'est pas importante et où le divertissement est le principal objectif. Afin de varier un peu, des diapositives transparentes pour le rétroprojecteur ou un tableau noir peuvent être utilisés pour enregistrer visuellement les faits les plus importants et les graphiques illustratifs. Un polycopié, c'est-à-dire un script récapitulatif, fait preuve de professionnalisme et donne à l'auditoire la possibilité de répéter le contenu après coup, à son gré. Toutefois, vous ne devez le distribuer qu'à la fin de votre présentation afin que l’auditoire puisse rester concentré.

Une autre option consiste à créer un tableau à feuilles mobiles. En général, un grand bloc de papier posé sur un support est utilisé pour noter les principaux points de la présentation. Cette méthode est particulièrement adaptée aux petits groupes, par exemple dans le cadre d'un atelier. La particularité des tableaux de conférence est qu'ils permettent beaucoup de spontanéité et d'interaction. Le public peut suivre le processus de création de graphiques et de thèses étape par étape et apporter ses propres idées dans le cadre d'un brainstorming. Cela augmente la motivation et l'attention et, en fin de compte, conduit également à une meilleure mémorisation du contenu. Assurez-vous que votre écriture est

lisible et utilisez des mots-clés appropriés pour résumer le contenu aussi brièvement que possible. Si vous souhaitez présenter des diagrammes complexes, il est bon de les préparer à l'avance afin de n'avoir à ajouter que les données clés les plus importantes lors de la présentation. Il existe également un tableau de papier spécial avec des lignes de guidage.

En outre, des couleurs différentes peuvent donner un aperçu encore meilleur. L'un des grands avantages est que vous, en tant qu'orateur, restez le centre de l'attention et paraissez particulièrement authentique en agissant spontanément. Toutefois, gardez à l'esprit la pertinence de la communication non verbale et ne tournez pas le dos à votre public pour écrire quelque chose alors que vous êtes encore en train de parler. Si vous parlez d'abord et écrivez ensuite, cela crée une pause naturelle pendant laquelle chacun a la possibilité d'intérioriser ce qui a été dit. De plus, les tableaux de conférence ne dépendent pas de la technologie de travail et les feuilles individuelles peuvent être conservées afin que vous puissiez vous référer à vos progrès collectifs par la suite. Cela est particulièrement utile lorsque les sessions de groupe sont réparties sur plusieurs jours. Pour un public plus nombreux et des sujets plus étendus, les tableaux de conférence sont à éviter. Si l'on utilise trop de feuilles de papier, le fait de tourner fréquemment les pages est une source de distraction et de confusion. Une grande consommation de papier devrait également être évitée dans l'intérêt de l'environnement.

Cette dernière est rendue possible par des technologies avancées telles que les présentations PowerPoint. Ils sont, pour ainsi dire, la version moderne d'un rétroprojecteur. Les diapositives peuvent être préparées à l'avance sur l'ordinateur et sont finalement transmises par un grand écran de télévision ou projetées sur un écran à l'aide d'un projecteur. Le programme de création de diapositives fait partie du pack Microsoft Office, mais peut également être acheté séparément. En outre, il existe des versions en ligne, par exemple dans le cadre d'un compte sur outlook.com qui n'entraînent aucun coût. Pour les utilisateurs de MacBook, Keynote est l'alternative la plus courante et la plus gratuite. Ces présentations peuvent même être contrôlées à l’aide d’un iPhone comme télécommande. Toutefois, s'ils sont lus sur d'autres systèmes d'exploitation, ils doivent d'abord être convertis dans un autre format. Une autre

option est Google Slides. Ce programme est également gratuit et, contrairement aux deux autres options, il comprend une fonction unique. Comme il est basé sur un système cloud, il est possible pour plusieurs utilisateurs de travailler ensemble simultanément peu importe où ils se trouvent dans le monde. Les changements sont rendus visibles à tous les participants en temps réel. C’est la meilleure option pour les projets d'équipe.

Quel que soit le programme que vous choisissez, la gamme d'outils et de possibilités de conception n’est pas exhaustive. Les éléments souhaités peuvent être mis en évidence par des animations et l'insertion d'enregistrements sonores, de tableaux, de diagrammes ou de vidéos et photos externes permet de créer un mélange varié de médias. De cette façon, des questions complexes peuvent être présentées de manière compréhensible et polyvalente. Les chiffres, en particulier, peuvent être mieux mémorisés grâce aux graphiques, car le cerveau visualise les faits. De plus, les résultats des recherches actuelles ont montré que la concentration des auditeurs diminue au bout de dix minutes et peut être regagnée par un stimulus différent. En outre, les images et les diagrammes renforcent énormément la crédibilité de vos messages. D'ailleurs, les graphiques créés indépendamment ont un effet particulièrement professionnel. Lorsque vous utilisez des photos, assurez-vous qu'aucun droit d'auteur n'est violé et que la résolution est suffisamment haute. N'oubliez pas qu'une surcharge sensorielle est également possible et que vos diapositives pourraient devenir assez chaotiques. Soyez parcimonieux avec les animations et les transitions entre les diapositives. Elles épuisent le public. C’est pareil pour la police de caractères. Il est préférable de trouver une police facile à lire, sans fioritures, et que vous pouvez utiliser de manière cohérente. En fonction de la taille de la pièce, la taille doit être comprise entre 20 et 28 pt. Choisissez également une couleur de police qui soit facile à lire sur votre fond.

De même, ne surchargez pas vos diapositives d'informations. Faites confiance à l'art du minimalisme et mentionnez plutôt les points clés que vous, en tant qu'orateur, développez. Cela évite que la présentation devienne soudainement plus intéressante que vous ne l'êtes et que vous perdiez le lien avec les auditeurs. Les diapositives ne doivent servir qu'à compléter vos propos et non à reproduire ce qui a été dit en tête-à-tête. Après tout, vous voulez que les

lecteurs vous écoutent, et non qu'ils soient occupés à lire votre présentation.

Le plus grand avantage des présentations PowerPoint est et reste qu'elles s'adressent à différents canaux de perception. Cependant, il y a aussi quelques inconvénients. Les méthodes qui font appel à la technologie comportent toujours le risque de problèmes de lecture ou d'illustration des graphiques souhaités. C'est pourquoi il est encore plus important de se renseigner à l'avance sur les locaux et les équipements disponibles. Soyez là un peu plus tôt pour éviter tout embarras dû à une défaillance technique. Il est préférable de sauvegarder votre présentation plusieurs fois. Une bonne option consiste à l'envoyer à votre propre adresse électronique au cas où la clé USB ne fonctionnerait pas avec l'ordinateur de la salle de conférence. En outre, soyez prêt à faire face à une situation d'urgence en sachant improviser et présenter sans votre partenaire. En outre, la préparation des présentations PowerPoint est généralement très longue et fastidieuse. Il n'est souvent pas facile de mettre ses idées par écrit de manière compréhensible et ordonnée. Cela se traduit par le fait que des changements doivent être apportés en permanence. Une approche structurée peut vous faire gagner beaucoup de temps et de nerfs. L'élaboration d'un "storyboard" est un excellent moyen de se préparer à une présentation cohérente :

- Tout ce dont vous avez besoin, c'est de quelques feuilles de papier vierges, d'un stylo et d'un tableau métaplan avec des punaises ou des aimants. Si vous ne disposez pas de ce dernier, vous pouvez également fixer les notes écrites sur un mur avec du ruban adhésif.
- Tout d'abord, déterminez approximativement le nombre de diapositives que vous souhaitez créer. La règle générale est de parler pendant environ deux minutes par diapositive. Pour une présentation de trente minutes, cela représente environ 15 diapositives.
- Définissez ensuite vos messages clés. Il ne devrait pas y en avoir plus de sept, en fonction de l'étendue de votre sujet. Chaque message constitue l'en-tête d'une feuille.
- "Début" et "Agenda" sont des titres supplémentaires et sur deux autres pages "synthèse" et "conclusion".

• Vous pouvez maintenant coller les feuilles de papier préconçues dans le bon ordre. Vous pouvez prendre des notes approximatives de ce que vous voulez dire sur chaque partie et vérifier si d'autres diapositives sont indispensables pour être complet. Peut-être pouvez-vous déjà songer à des titres élégants.

• Si vous souhaitez apporter des modifications ou ajouter quelque chose, il vous suffit de déplacer les feuilles. De cette façon, vous avez toujours l'ensemble de la structure en vue et vous pouvez également obtenir un retour d'information de la part d'autres personnes pour savoir si la structure est logiquement compréhensible avant de commencer à la peaufiner.

• Dans l'étape suivante, occupez-vous des détails des différentes diapositives. Présentez les diapositives de début et de fin en fonction de vos idées. Voulez-vous inclure votre nom ou le département dans lequel vous travaillez ? Avez-vous une image ou un symbole en tête qui, selon vous, se rapporterait bien au sujet ? La diapositive de l’agenda peut par exemple servir à donner un aperçu de votre présentation ou à énoncer clairement votre objectif. Réfléchissez également à la manière dont vous pouvez présenter au mieux vos messages clés. À quels moments souhaitez-vous utiliser des modules de texte et quand préférez-vous utiliser des graphiques ou des tableaux ?

• Une fois que toutes les diapositives sont ébauchées et dans un ordre logique, elles peuvent être mises en application sur ordinateur sans pensées éparses. Vous pouvez commencer directement par la mise en œuvre et les touches finales au lieu de devoir faire des allers-retours dans la structure.

Quelle que soit l'intensité avec laquelle vous préparez le contenu et créez les meilleures conditions pour une présentation sans heurts, un peu d'agitation sera toujours inévitable. C'est pourquoi il est important d'acquérir une force mentale avant les grands discours et les présentations.

COMMENT FAIRE FACE AU TRAC

La seule idée de parler devant un public nombreux est extrêmement terrifiant pour la plupart des gens. C'est tout à fait normal d'un point de vue psychologique. Cela montre que vous avez du respect pour le public et que vous le prenez au sérieux. C'est une condition préalable importante pour ne pas paraître arrogant et autoritaire. Cependant, vous ne devez pas laisser la peur vous contrôler et éviter de relever de nouveaux défis.

Les personnes extraverties ont souvent plus de facilité à être le centre d'attention. Les personnes timides, quant à elles, ont tendance à considérer l'échec comme la seule option possible avant même d'avoir essayé. En réalité, les personnes introverties peuvent aussi être des orateurs convaincants. Cependant, vous ne pouvez surmonter l'angoisse de la parole que si vous y faites face. Pour ce faire, il est important de comprendre d'où elle provient réellement. Étonnamment, il s'agit d'un mécanisme de protection évolutif. À l'âge de pierre, seuls les chefs de tribu étaient autorisés à prendre la parole devant un grand groupe. En outre, toute personne qui n'était pas acceptée par la communauté était expulsée. À l'époque, cela signifiait souvent se perdre face au danger et, par conséquent, mourir dans le désert. Cette peur profondément ancrée influence encore nos actions aujourd'hui, même si nous ne sommes généralement pas exposés à une réelle menace.

Rationnellement parlant, la peur de parler est maintenant sans fondement et après quelques minutes sur scène, la peur disparaît comme par enchantement. Quel est le pire qui puisse arriver ? Tout au plus, vous pouvez apprendre de vos erreurs. Mais rien ne vous arrivera vraiment. Néanmoins, un peu de trac a ses avantages. Tant qu'elle ne bloque pas complètement notre pensée, la nervosité peut même être convertie en une énergie précieuse. L'adrénaline vous rend éveillé et capable de fonctionner. La fatigue et les réflexions hors sujet disparaissent grâce à la libération d'hormones de stress et mettent la personne concernée d'humeur positive. Cela permet de se concentrer sur la tâche à accomplir. Cependant, lorsqu'elle se transforme en excès, des symptômes apparaissent qui inhibent le pouvoir de persuasion de l'orateur. Il peut s'agir de mains moites, de genoux tremblants, de bégaiements ou d'une boule dans la

gorge. Dans certains cas, une pensée claire ne peut plus être saisie et les choses qui veulent être exprimées tourbillonnent dans la tête dans une confusion totale. Si la tension est si élevée au préalable, on est généralement très épuisé après la conférence et on doit d'abord se remettre de tout ce stress intérieur. Bien sûr, on aimerait éviter cela, c'est pourquoi une sélection variée de méthodes pour faire face au trac vous est expliquée dans cette section.

- Une préparation intensive permet au préalable d'acquérir beaucoup de confiance. Si vous êtes familier avec le contenu du sujet, il vous sera beaucoup plus facile d'en parler librement. Il est également important de connaître son fil conducteur afin de pouvoir se remettre rapidement sur les rails en cas de défaillance. Notez-les sur un bout de papier auquel vous pourrez vous référer brièvement en cas de nécessité. Personne dans le public n'attend de vous que vous soyez parfait, alors ne vous imposez pas non plus cette exigence.
- Plus vous parlerez de votre présentation, plus vous serez confiant. Vous pouvez également vérifier si le texte coule de manière fluide sur vos lèvres ou si certaines parties semblent encore forcées et peu naturelles. Pensez à vérifier les éléments non-verbaux et para-verbaux par le biais de votre réflexion, d'un enregistrement vidéo ou des réactions de vos amis et de votre famille.
- La peur commence dans la tête. Mais c'est la même chose avec le courage. À l'aide de diverses techniques, votre subconscient peut être reprogrammé à votre avantage. L'une de ces méthodes s'appelle la visualisation. Elle repose sur l'idée que les scénarios qui sont intensivement joués mentalement sont stockés dans le cerveau comme de véritables souvenirs. Lors de l'expérience de l'événement réel, ces souvenirs peuvent encore survenir. Cela donne la motivation nécessaire pour atteindre le même résultat. Vous réfléchissez à la manière dont vous pouvez rendre votre présentation suffisamment convaincante et sympathique. Concentrez-vous calmement pendant plusieurs minutes chaque jour et juste avant la représentation pour imaginer votre futur succès. L'efficacité de ce procédé a même été prouvée dans une étude réalisée par Anne Isaac en 1992. Pour ce faire, certains athlètes ont été divisés en deux groupes. Ceux qui ont fait appel à leur imagination pour visualiser la réussite pendant cinq minutes avant l'activité ont obtenu des résultats nettement meilleurs à la fin. Le groupe de reférence s'était concentré exclusivement sur l'entraînement physique et ses

performances étaient encore plus mauvaises.

• Un effet similaire peut être obtenu par la technique dite du "swish". Nous avons tendance à créer une image négative de l'avenir et à nous concentrer sur ce qui pourrait mal tourner. Pour chasser définitivement cette idée de votre esprit et la remplacer par de l'optimisme, la première étape consiste à imaginer le scénario de l'échec les yeux fermés. Tout d'abord, retirez toutes les nuances de couleur jusqu'à ce que vous obteniez une image en noir et blanc. Réduisez-la ensuite à la taille d'un timbre-poste. Si vous entendez des voix ou autres, baissez le son. Imaginez-vous ensuite en train de donner une performance parfaite et laissez cette image devenir plus grande, plus forte et plus colorée jusqu'à ce que vous la perceviez nettement et qu'elle recouvre complètement l'ancienne image. Vous devez répéter le balayage, c'est-à-dire la remontée de l'image positive de l'avenir, au moins sept fois. Pour vérifier l'effet, essayez à nouveau d'imaginer le premier scénario. Cela devrait maintenant être beaucoup plus difficile pour vous !

• Vous pouvez également essayer de reformuler les pensées négatives et ainsi les déresponsabiliser. "Je suis bien préparé et je ferai de mon mieux. Il serait dommage que tout ne se passe pas comme je l'espère, mais il y aura d'autres occasions" serait une attente intérieure réaliste et saine envers vous-même.

• Si nécessaire, ce principe peut être étendu à ce que l'on appelle des affirmations. Il s'agit de phrases d'affirmation de soi que l'on répète mentalement plusieurs fois pour orienter le subconscient dans une direction souhaitée. Cependant, la créativité n'est pas exclue dans la mise en œuvre. Tout est possible, qu'il s'agisse de les réciter en silence, de les lire à haute voix, de les disperser dans votre maison ou de les chanter joyeusement. En règle générale, le fait d'écrire les choses augmente l'effet d'apprentissage subconscient. Peut-être aimeriez-vous même lâcher des ballons dans l'air avec vos affirmations ? La seule chose importante est que vous pratiquez cet exercice de manière régulière.

Les meilleurs moments sont ceux où votre corps est détendu et où le subconscient est réceptif. C'est généralement le cas après des exercices de relaxation ou avant d'aller se coucher. Les affirmations sont utilisées, entre autres, pour les objectifs financiers et de santé, mais elles peuvent également

renforcer l'estime de soi et la confiance dans la réussite. Tout d'abord, il est important que les affirmations soient formulées à la première personne et de manière aussi positive que possible. Par conséquent, au lieu de "je n'ai pas peur", une déclaration telle que "j'ai confiance en mes capacités" serait plus appropriée. De plus, elles doivent être dites avec une telle conviction que l'état souhaité correspond déjà à la réalité. "Je fais un discours époustouflant" est alors beaucoup plus efficace que "je peux faire un discours époustouflant". Les phrases courtes qui vont au cœur de votre intention sont préférables aux déclarations inutilement longues. Utilisez vos inquiétudes et vos peurs comme guide pour trouver votre cible. Il est préférable de dire vos mots à haute voix plusieurs fois pour sentir s'ils déclenchent un bon sentiment en vous. Des études ont déjà prouvé que les gens peuvent se sentir mieux et plus proches d'eux-mêmes grâce aux affirmations.

- N'oubliez pas que les exercices de respiration pour une intonation optimale ont en même temps un effet apaisant. Ils peuvent vous aider à réduire le stress et à commencer votre conférence dans le calme.

- Des exercices d'étirement pour relâcher les tensions sont aussi une bonne préparation. En général, un peu d'exercice est bon pour libérer l'énergie excédentaire.

- En outre, il est prouvé que les techniques de relaxation réduisent le stress. Si vous êtes constamment sous tension avant votre performance, le risque d'un black-out est beaucoup plus élevé. Une méthode largement utilisée est la relaxation musculaire progressive, selon le médecin américain Edmund Jacobsen. Elle peut être effectuée en position assise ou allongée pendant 20 à 30 minutes. Chaque muscle est tendu pendant six secondes, puis laissé complètement détendu pendant 20 secondes. Commencez par le pied droit. Puis, avec patience, concentrez-vous d'abord sur les muscles du mollet puis de la cuisse avant de passer à l'autre jambe. Viennent ensuite la région des hanches et l'abdomen. Après le dos et les épaules, portez votre attention sur vos bras, l'un après l'autre. Terminez par les muscles du cou et du visage. Il est bon d'avoir une musique relaxante en fond sonore. Il existe également de nombreuses instructions PMR sur YouTube qui vous guident à travers les différentes étapes d'une voix apaisante. Sur les pages d'accueil de la TK-Krankenkasse et de

l'AOK, vous trouverez des fichiers audio et vidéo supplémentaires entièrement gratuits. Les compagnies d'assurance maladie allemandes proposent en outre des cours gratuits à intervalles réguliers.

• En règle générale, vous ne devez pas manger un repas somptueux avant un discours. Les processus digestifs peuvent vous rendre léthargique et apathique. Cependant, manger un petit morceau est favorable à la capacité concentration. Par exemple quelques noix, qui sont une excellente source d'énergie.

• Vous devez généralement éviter le café et le cola. La caféine ne fera qu'augmenter votre excitation. Il en va de même pour l'alcool. En combinaison avec le stress, cela peut même très vite devenir dangereux ou gênant, car votre tolérance peut être plus faible. Les tranquillisants sont proscrits tant qu'ils n'ont pas été prescrits par un médecin ou un thérapeute.

• Si vous arrivez à l'heure sur les lieux, vous avez la possibilité de vous familiariser déjà avec les conditions spatiales. De nombreux orateurs expérimentés observent également le public qui arrive et s'adressent même à quelques-uns d'entre eux personnellement. Une petite conversation vous calmera et vous permettra de vous détendre. Par exemple, vous pouvez demander ce qui pourrait particulièrement intéresser le public. Les visages familiers deviendront des points d'ancrage pour le public pendant votre présentation, pour les situations où vous ressentez le besoin d'être rassuré. Pour cela, vous pouvez également rechercher des visages amicaux pendant la présentation qui vous donnent un sentiment de familiarité.

• Les vieilles astuces familières consistant à imaginer que le public est nu fonctionne encore pour certains. Il vous permettra d'améliorer votre humeur et de vous détendre de manière optimale.

• Dans tous les cas, ayez toujours un verre d'eau à portée de main au cas où vous auriez une boule dans la gorge ou que votre voix devienne sèche. Il est conseillé de ne le remplir qu'à moitié afin de ne rien renverser et de trouver un endroit où il ne risque pas de se renverser.

• En outre, il est judicieux d'apporter un mouchoir en tissu avec vous pour tamponner la sueur de votre visage si nécessaire. Le papier, quant à lui, laisse souvent des squames sur la peau.

• À cet égard, vous devriez également reconsidérer votre choix de vêtements. Il

est préférable de porter un haut blanc ou noir sur lequel les taches d'humidité gênantes ne sont pas visibles. Préférez le coton aux matières synthétiques et veillez à ce que vos vêtements soient amples et perméables à l'air. Outre les déodorants, les poudres pour le corps sont un bon choix.

• En tant que femme, vous pouvez appliquer un maquillage ou une poudre matifiante pour neutraliser la coloration rouge de vos joues. Les hommes peuvent créer un contraste distrayant avec une cravate aussi colorée que possible.

• La nervosité est généralement à son comble juste avant le début de la présentation. Assurez-vous que vous entrez déjà en scène d'un pas ferme et adoptez une posture rassurante qui se répercute progressivement en vous.

• Amy Cuddy est une psychologue sociale américaine travaillant à la Harvard Business School. Elle a découvert que le power posing, ou posture des vainquers, renforce instantanément la confiance en soi grâce à une augmentation de la testostérone. Par exemple, vous pouvez prendre la pose de Superman ou de Wonder Woman avant une présentation. Pour ce faire, tenez-vous à distance de la largeur des épaules, les mains sur les hanches. Tirez légèrement vos épaules vers l'arrière pour que votre poitrine et votre menton se soulèvent. Vous pouvez aussi lever le poing en l'air comme un super-héros triomphant. Une autre option est la posture des vainqueurs. Il s'agit de lancer les bras en l'air. Faites-vous grand et imaginez que vous venez de terminer premier d'un marathon. La pose Obama est une variante légèrement plus confortable mais tout aussi efficace. Mettez vos pieds en l'air et croisez vos bras derrière votre tête. Chaque pose doit être maintenue pendant environ deux minutes. L'effet est encore plus fort lorsqu'il est réalisé devant un miroir.

• Avez-vous tendance à avoir les membres tremblants sous l'effet de l'excitation ? La gesticulation naturelle vous permet de garder vos bras et vos jambes occupés. En général, cela a un effet calmant. Vous pouvez par exemple déployer les bras en guise de salutation. Il peut également être utile de se tenir au bureau ou de s'y appuyer pendant la première minute. Mais au bout d'un certain temps, vous devez vous laisser aller et utiliser votre langage corporel.

• Si vous avez un porte-bonheur qui vous fait du bien, n'ayez pas peur de le porter sur vous. Tant que vous croyez en l'effet, votre anxiété sera

automatiquement réduite inconsciemment.

• La musique est également incroyablement douée pour évoquer les émotions souhaitées aussi rapidement que possible. Une chanson qui vous procure un sentiment de bien-être en raison de son lien avec de beaux souvenirs peut vous mettre instantanément de bonne humeur. Il est préférable d'échauffer votre voix en même temps et de chanter aussi fort que vous le pouvez !

• Vous pouvez également avoir à l'esprit certaines expériences réussies du passé que vous pouvez évoquer à nouveau pour vous rappeler de vos capacités. Ce concept s'appelle l'ancrage. Une ancre décrit un stimulus qui suscite toujours la même réaction chez une personne. Il s'agit d'une continuation du principe du conditionnement classique selon le médecin russe Ivan Pavlov. Dans son expérience bien connue, il a observé que les chiens commencent à saliver lorsqu'ils entendent la cloche qui sonne habituellement avant de leur donner de la nourriture. Vous pouvez tirer parti de cette connexion neurologique entre le stimulus et la réponse. Mettez-vous dans une situation où vous avez été particulièrement gêné. Juste avant le point culminant de votre expérience mentale, placez une ancre. Cela peut se faire par exemple en serrant les mains en un poing et en serrant trois fois. Lorsque vous êtes nerveux, rappelez l'ancre avec le geste couplé pour rétablir la réponse de sentiment propice.

Si vous avez des ratés ou des trous de mémoire, ne paniquez pas. La façon dont vous réagissez est bien plus importante que la petite erreur elle-même. En général, on considère comme amical le fait de ne pas se prendre au sérieux. Un aveu honnête est généralement le moyen le plus sûr de garder son sang-froid. Vous pouvez faire participer le public en demandant par exemple "où en étions-nous ?" et captivant ainsi davantage leur attention. Soit quelqu'un vous répondra en vous faisant un clin d'œil, soit vous aurez trouvé la réponse tout seul entre-temps et pourrez trouver une transition humoristique. N'ayez pas non plus peur de vous taire un instant ou de boire une gorgée d'eau. Le silence est plus commode pour chacun que d'essayer frénétiquement de former des phrases significatives. Les auditeurs ne soupçonneront probablement même pas un black-out, mais une pause délibérée. Quelle que soit la façon dont le trac se manifeste habituellement chez vous, le meilleur antidote est de monter sur scène malgré la peur, d'apprendre de ses erreurs et de s'y habituer au fil du temps. La

peur ne disparaîtra jamais entièrement. Même les orateurs les plus professionnels ressentent toujours des picotements dans l'estomac avant leurs prestations.

NE RESTEZ PLUS JAMAIS SILENCIEUX FACE AUX OBJECTIONS CRITIQUES.

Les questions et les commentaires de l'auditoire peuvent souvent vite vous donner un sentiment d'insécurité. Dans ces situations, il est important de réagir de manière professionnelle et de ne pas perdre son sang-froid afin de préserver sa crédibilité. Ces moments sont souvent accompagnés d'un moment de choc paralysant. Vous souhaitez alors contre-attaquer illico et défendre votre opinion. Mais dès que vous vous glissez dans une posture de justification, vous vous sentez menacé par l'accusation. C'est pourquoi il est généralement préferable de commencer par se donner du temps :

• Vous pouvez le faire avec des réactions comme "c'est une question intéressante. Si vous vous arrêtez un instant pour réfléchir à votre réponse, le public aura également l'impression que vous réfléchissez.

• Sinon, il est également possible de poser des questions directes. Par exemple, vous pouvez vous renseigner sur la solution proposée par votre interlocuteur en lui demandant : "à quoi pensez-vous qu'elle devrait ressembler ? S'il y a une ambiguïté, tirez-en parti en posant des questions de définition telles que "qu'entendez-vous exactement par ... ?". Il est également judicieux de poser des questions sur l'objectif visé. Une formulation adéquate serait "est-ce important pour ... ?". Vous pouvez également être en mesure d'identifier les sentiments cachés de l'agresseur et répondre par "vous semblez ...".

• Il semble par ailleurs tout à fait compétent de répliquer par une citation ou une phrase qui incite à la réflexion. Si vous faites une collection de citations et mémorisez vos préférées, vous êtes sûr d'avoir un compteur approprié à portée de main.

• De plus, si vous réagissez par le rire et désamorcez l'attaque par l'humour et l'auto-ironie, votre interlocuteur se sentira vite en position de faiblesse.

Ne soyez jamais perturbateur et ne soyez pas nerveux. De tels événements doivent toujours être considérés comme une opportunité et jamais comme un combat où l’un doit avoir raison. Soyez toujours réceptif aux objections et évitez

les éléments non verbaux et para-verbaux qui pourraient exprimer des sentiments de supériorité. Au contraire, abordez l'’interlocuteur avec confiance et sang-froid. Idéalement, vous pouvez même utiliser le contre-argument pour renforcer votre propre position. Dans ce contexte, la connaissance est la meilleure arme. Si vous êtes en mesure de faire taire votre adversaire à l'aide de faits et de chiffres, il n'aura plus grand-chose à dire et vous serez dans une position encore meilleure qu'avant. Il est conseillé de garder un argument de réserve dont vous pouvez vous en servir dans des situations critiques, par exemple en disant "mais il y a un aspect que nous n'avons même pas considéré jusqu'à présent". Peut-être pouvez-vous également réfléchir à une solution pour l'avenir qui vous permettrait de concilier les deux points de vue. Il est préférable de penser aux points d'attaque potentiels avant votre présentation et de faire une liste de vos réponses possibles. S'il ne vous est pas possible de répondre habilement au commentaire, éludez-le sans donner le sentiment que vous ne prenez pas la contribution au sérieux.

- Par exemple, vous pouvez proposer d'avoir une conversation personnelle après la conférence et indiquer que vous ne voulez pas trop vous éloigner du sujet.
- Une autre option serait de transmettre la question à la plénière pour se donner le temps d'y réfléchir. Après l'échange, vous pouvez ensuite enfiler une transition élégante pour revenir à votre présentation.
- L'attaque s'évanouira aussi automatiquement si vous l'acceptez de manière inattendue ou si vous la laissez simplement subsister. Vous pouvez le faire en répondant par exemple "c’est une bonne observation", "je vais y réfléchir", ou simplement "merci pour votre opinion".
- Si les objections sont inappropriées, vous avez parfaitement le droit de l'exprimer par une réponse autodéterminée telle que "je ne répondrai pas à une question non objective". C’est aussi assez impressionnant si vous demandez au provocateur une conversation privée. Vous pouvez lui demander s'il peut avoir trois minutes pour vous après la conférence, car vous aimeriez lui parler en privé. Dans la plupart des cas, votre interlocuteur s'excusera alors de son comportement lorsque vous serez seul avec lui.

Ceci nous amène à l'aire de transition de la rhétorique dialogique. En règle générale, c'est encore plus exigeant qu'un monologue, car les réactions et les

déclarations de l'interlocuteur doivent être directement abordées.

Rhétorique dialogique - Comment maîtriser avec ingéniosité les entretiens du quotidien

DEVENEZ UN INTERLOCUTEUR POPULAIRE

Vous connaissez ces personnes qui ont une facilité déconcertante à aborder les autres ? Elles se distinguent dans les conversations en tête-à-tête ou en groupe et semblent avoir une attraction magique qui fait que tout le monde aime leur parler. Si vous vous sentez à l'aise avec quelqu'un, c'est souvent dû à sa façon de parler. Dans ce sens, les compétences rhétoriques constituent des qualités attractives supplémentaires. Vous pensez peut-être que vous ne pourrez jamais devenir comme eux et que, jusqu'à présent, les conversations ne se sont jamais déroulées comme vous l'auriez souhaité. Lorsque vous n'êtes pas sur la même longueur d'onde que quelqu'un, des moments assez gênants peuvent survenir. Ceux-ci vous amènent finalement à vous replier progressivement sur vous-même par crainte d'une nouvelle gêne.

On estime que sur 100 personnes, 33 sont nerveuses lorsqu'elles communiquent avec les autres. Parmi eux, sept souffrent même de phobie sociale, c'est-à-dire d'une peur permanente d'être perçu comme gênant par leur entourage. Cela conduit souvent à un évitement total des interactions sociales, qui s'accompagne d'énormes restrictions dans la vie quotidienne. Par exemple, les personnes affectées ne peuvent pas réaliser leurs véritables aspirations professionnelles ou ne cherchent jamais à discuter avec leur amour de toujours. Dans la plupart des cas, la timidité est la cause sous-jacente. Des études estiment qu'environ la moitié de la population allemande y est exposée. Est-ce l'idée selon laquelle un si grand nombre de personnes retiennent en permanence leur vrai moi et renoncent à vivre la vie dont elles rêvent secrètement par une peur infondée ? Contrairement aux attentes, la timidité n'est pas un trait de caractère fixe et peut être surmontée. Pour cela, il faut reconnaître les moments où les scénarios possibles d'embarras dominent les pensées. Les images d'horreur empêchent les personnes affectées de se concentrer réellement sur une

conversation et entraînent une agitation physique. Il est alors important de comprendre que son interlocuteur est probablement préoccupé par le fait d'être le plus beau possible. Sinon, vous ne ferez que vous enfermer dans vos soucis et deviendrez de plus en plus nerveux. La meilleure façon de vaincre la timidité est de faire de petits progrès qui vous donnent un sentiment de réussite.

L'apprentissage pratique est le plus susceptible de vous faire réaliser qu'il n'y a pas de mal à approcher les autres et qu'il n'y a pas grand de choses qui puisse mal tourner que vous ne l'imaginez. Par exemple, vous pouvez commencer par sortir de votre zone de confort en vous renseignant auprès d'un passant à le chemin ou l'heure, en souriant à un inconnu et peut-être même en lui faisant un compliment. Les cours de langue et les sports d'équipe sont aussi d'excellents moyens de rencontrer de nouvelles personnes et d'apprendre à s'ouvrir à des inconnus.

Il est impossible d'éviter le bavardage. Cela peut être gênant, mais avec quelques astuces, ça devient informel et agréable. Dans ses recherches, le psychologue américain Leonard Zunin a découvert que la conversation doit durer au moins quatre minutes, afin de ne pas donner l'impression d'être de mauvaise humeur. Souvent, cela peut aussi servir de tremplin pour une "grande conversation" une fois que vous vous êtes rapprochés l'un de l'autre. Vous pouvez vous exercer dans des salles d'attente, lors de festivals ou de fêtes ambulantes, lors d'expositions d'art et de séminaires. En général, on est souvent dédaigneux lorsqu'on est sur le chemin du retour, par exemple lorsqu'on attend à un arrêt de bus.

• Outre la météo, vous pouvez toujours évoquer le paysage comme sujet de conversation. Les événements actuels dans le monde, l'alimentation ou les nouveaux films sont également de bons sujets de conversation. En règle générale, vous devez vous abstenir de vous moquer des autres. Cela donne immédiatement une mauvaise image de votre personne et ne donnera pas envie aux gens de s'ouvrir à vous. Au lieu de cela, vous pouvez demander des conseils, par exemple, afin que votre interlocuteur ait le sentiment que son opinion vous importe. Essayez d'orienter la conversation dans les directions que vous maîtrisez sur le plan thématique. Il peut s'agir de certaines destinations de vacances, de sports ou de livres, de films et de séries. En fonction des réactions,

vous pouvez voir si le sujet intéresse aussi pour votre interlocuteur et passer à un autre sujet si nécessaire.

• Si vous remarquez que votre interlocuteur a beaucoup à dire sur un sujet, allez-y et posez des questions ouvertes. Celles-ci encouragent le flux de la conversation, contrairement aux questions alternatives qui ne prévoient que deux réponses possibles et aux questions fermées auxquelles on ne peut répondre que par oui ou non. Les questions ouvertes, qui commencent généralement par "comment", "quoi" ou "pourquoi", témoignent d'un intérêt et créent un espace important pour la réponse ultérieure.

• Faites des pauses dans la conversation et profitez du silence. Cela ne devient embarrassant que lorsqu'il y a une tentative frénétique de trouver de nouvelles idées. N'entretenez pas un dialogue intérieur sur le caractère désagréable de la circonstance. Cela ne fait que bloquer l'émergence naturelle d'un nouveau sujet.

• Au cours de la conversation, essayez de déterminer si vous souhaitez tous les deux approfondir le sujet et, si ce n'est pas le cas, excusez-vous poliment pour mettre fin à la petite causerie. Il est particulièrement passionnant d’aborder une personne que nous trouvons attirante. Mais le flirt peut aussi s'apprendre et n'est pas aussi difficile qu'on pourrait le croire. En principe, vous devez envisager le rejet et ne pas le prendre personnellement si vous en arrivez là. Il peut y avoir de nombreuses raisons dans la vie de cette personne qui l'ont poussée à agir de la sorte et qui ne vous sont pas du tout imputables. Ayez le courage d'aborder plus souvent les personnes qui vous plaisent et, outre les stratégies de conversation déjà mentionnées, essayez quelques-unes de ces brise-glace :

• Les compliments sont très souvent un bon moyen d'entamer un flirt. Toutefois, ils ne doivent pas être trop insistants, mais plutôt être dits avec désinvolture. Par exemple, "j'ai remarqué..." est une formulation honnête qui paraît moins artificielle.

• Vous avez peut-être aussi remarqué quelque chose dans le langage corporel de la personne à laquelle vous pouvez vous référer. Par exemple, si la personne semble inquiète ou en colère, vous pouvez lui offrir une oreille attentive.

• Apparaître avec un bon sens de l'humour demande une certaine subtilité, mais permet souvent de faire une bonne première impression. Dans un bar, vous

pouvez faire une blague provocante en posant une question du type "buvez-vous toujours autant ?" et faire rire la personne.

• De plus, il est toujours appréciable de faire preuve de décence avec une petite variation à l'ancienne. Demandez directement à vous asseoir avec la personne ou à l'emmener boire un verre ou faire une petite promenade.

• Il est judicieux de préparer à l'avance quelques questions que vous pourrez poser dans une situation critique. Assurez-vous qu'il s'agit de choses qui vous intéressent en général, afin que vous puissiez ensuite vous identifier de manière authentique à la réponse. Les phrases possibles pourraient être, par exemple, "quels sont vos objectifs dans la vie ?", "où vous voyez-vous dans les cinq prochaines années ?", "quel est votre souvenir d'enfance préféré ?" ou "quelle chanson vous fait vibrer en ce moment ?".

Outre l'adoption d'une posture confiante et avenante et le maintien d'un contact visuel, vous devez également prêter attention aux signaux non verbaux de votre interlocuteur. Ceux-ci peuvent être utilisés pour tirer de nombreuses conclusions sur la mesure dans laquelle vous pouvez espérer réussir. Lorsque les femmes sont flattées et s'intéressent à vous, vous remarquerez qu'elles jouent avec leurs cheveux, sourient beaucoup, se mordillent la lèvre et vous touchent avec désinvolture. Elles ont également tendance à vous regarder dans les yeux longuement et fixement. Les mauvais signaux sont des lèvres comprimées et un sourire de façade. Si elle baisse le regard, a tendance à vous éviter ou semble regarder à travers vous, cela indique aussi clairement un désintérêt. Ce dernier point s'applique également aux hommes. Ils peuvent également croiser les bras, garder une distance physique et se détourner de vous. Si, en revanche, vous leur plaisez aussi, ils chercheront de plus en plus à se rapprocher de vous et à se lécher les lèvres.

Tant pour un flirt réussi que pour toute autre situation de communication imaginable, il est utile d'appliquer le principe de l'écoute active. En matière de rhétorique, il est important de se faire entendre. Cependant, être capable de bien s'affirmer et de faire valoir constamment son propre point de vue peut vous rendre impopulaire en tant qu'interlocuteur. C'est pourquoi il est au moins aussi important d'être capable d'écouter. Il y a de fortes chances que l'on se souvienne de vous comme d'une exception, contrairement à la plupart des gens qui ne

veulent parler que d'eux-mêmes. L'écoute active, comme son nom l'indique, exige une activité de la part de l'auditeur. Il est nécessaire d'accorder toute son attention à son interlocuteur. Prenez consciemment le temps de la conversation et, si nécessaire, demandez cinq minutes si vous voulez terminer quelque chose avant. Cela montre que vous êtes vraiment intéressé et que vous êtes prêt à être présent pour l'autre par la suite. Il est par ailleurs radicalement inacceptable de jouer sur son téléphone portable ou de détourner ses pensées ailleurs. Bien que vous ne deviez pas fixer votre interlocuteur en permanence, le contact visuel est généralement souhaité et vous ne devez pas regarder autour de vous de manière extravagante ou chercher un meilleur interlocuteur.

Très souvent, les gens n'écoutent que pour pouvoir répondre ensuite. En d'autres termes, vous passez à un rôle passif dès que vous commencez à planifier votre réponse. Pour ce faire, il est important d'adopter une attitude aussi peu critique que possible. Votre préoccupation première doit être de percevoir l'information afin de comprendre au mieux le message envoyé. Cela crée une atmosphère bienveillante dans laquelle votre interlocuteur se sent beaucoup plus à l'aise à s'ouvrir. Cela permet aussi d'éviter les malentendus et les discussions houleuses. C'est pourquoi l'écoute active est très indispensable dans les situations de conflit. Les pauses dans la conversation doivent être supportées afin que l'autre se sente encouragée à révéler toutes ses pensées et tous ses sentiments. Vous devriez avoir tendance à en dire très peu. Un "je vois" approbateur ou des acquiescements comme "Hm" et un hochement de tête sont également propices et indiquent que vous suivez la conversation avec attention.

Dans les réunions ou les discussions, le même effet est obtenu si vous prenez des notes aux points particulièrement importants. De même, il est conseillé de poser des questions de suivi afin de manifester son intérêt et de saisir encore mieux l'image globale. Les paraphrases sont aussi recommandées. Il s'agit de répéter ce qui a déjà été dit dans vos propres mots afin de présenter le contenu sur un plan factuel. Essayez d'aller au cœur de ce que dit votre interlocuteur en posant une question du type "est-ce que je comprends bien que ... ?". Une méthode similaire est la verbalisation. Cependant, elle vise davantage le niveau émotionnel. Les messages cachés entre les lignes doivent être mis en évidence de manière sensible à l'aide de messages "je" tels que "j'ai l'impression que vous/ils...". De même, les réactions non verbales de l'autre personne peuvent

être mises en doute si, par exemple, vous remarquez que votre interlocuteur joue nerveusement avec ses doigts.

Les "phrases critiques", c'est-à-dire les phrases qui sont immédiatement perçues comme désagréables, sont à éviter impérativement. Il s'agit des phrases de conversation qui rappellent davantage un interrogatoire. Montrer de l'intérêt est bénéfique, mais la curiosité pure et simple est vite perçue comme un manque de respect. En outre, donner des conseils non sollicités et se vanter constamment de votre sagesse peut se retourner contre vous. Les reproches tels que "si seulement tu avais ..." ont pour effet, surtout en présence de plusieurs personnes, de donner à votre interlocuteur le sentiment d'être paradé. Les banalisations sont également assez constructives, par exemple : "oh, ça ira" ou "ce n’est pas si grave".

Afin de gagner la confiance encore plus rapidement et de mener des conversations plus qualitatives, les techniques dites PNL sont appropriées. PNL signifie "programmation neurolinguistique". En d'autres termes, il s'agit de la modification systématique de la perception au moyen du langage. Le modèle de communication a été développé dans les années 1970 par les scientifiques Richard Bandler, John Grinder et Frank Pucelik. Tout a commencé lorsqu'ils ont voulu savoir comment certains thérapeutes parvenaient à traiter leurs patients de manière aussi remarquable. Les profils qui ont pu être observés ont été enregistrés et affinés avant d'être mis à l'épreuve dans le cadre de la recherche sur les étudiants. Les résultats qui se sont avérés efficaces ont finalement été incorporés dans le modèle final.

Un point de départ important pour la mise en œuvre des méthodes est la création d'un rapport. Il s'agit là de la base de la communication axée sur les objectifs. En principe, cela signifie exactement ce dont nous parlons lorsque nous disons "nous avons une connexion". L'objectif est de rencontrer l'autre dans son expérience du monde via ce fil métaphorique et, si nécessaire, de l'amener dans la direction souhaitée. Grâce au rapport, on est en contact étroit avec le subconscient de l'autre. En règle générale, il se produit lorsque deux interlocuteurs alignent consciemment ou inconsciemment leur mode de communication. Si vous vous appréciez, cela peut se produire sans que vous vous en rendiez compte. Avec l'aide des méthodes de la PNL, cet ajustement doit être effectué de manière très ciblée afin d'établir un rapport et donc, entre autres,

de susciter l'attraction, la confiance et la sympathie.

La première étape de la construction d'un pont vers le subconscient de l'interlocuteur est résumée sous le terme de "calibrage". Cela signifie qu'il faut sensibiliser la perception aux expressions comportementales de l'interlocuteur. Sur la base des signaux non verbaux les plus infimes, l'état intérieur de la personne doit être reconnu. De cette manière, vous pouvez par exemple savoir si votre interlocuteur croit déjà à vos propos ou si vous devez encore être plus convaincant.

Pour aiguiser votre sensibilité à cet égard, vous pouvez vous entraîner spécifiquement avec vos amis. Pour ce faire, la personne A doit d'abord penser pendant une minute à une personne qu'elle apprécie particulièrement, puis à une personne qu'elle ne supporte pas vraiment. Le souvenir doit être aussi vif que possible. Pendant ce temps, la personne B prête une attention particulière à toutes les réactions corporelles imaginables. Cela inclut la respiration, l'expression du visage et la décoloration de la peau. Ensuite, la personne B pose des questions comme "laquelle des deux personnes auxquelles vous pensiez a les cheveux blonds ?" ou "laquelle d'entre elles avez-vous vue en dernier ?". La personne A ne répond toutefois pas aux questions verbalement, mais se souvient à nouveau de la personne. La personne B doit alors deviner de qui il s'agit sur la base de l'expression non verbale.

Le calibrage est suivi par le processus du pacing. Il s'agit ici de faire correspondre le plus possible son comportement non verbal, sa voix et son expression linguistique à ceux de son interlocuteur. L'objectif est que ce dernier perçoive inconsciemment "Il est comme moi". Par exemple, ils peuvent se référer à leur posture, au volume de leur voix, au tempo de leur discours, à des expressions faciales telles qu'un froncement de sourcils, ou à des gestes et des modèles de discours fréquents. Pour vous entraîner, il existe plusieurs situations de la vie quotidienne dans lesquelles vous pouvez expérimenter le rythme. La prochaine fois que vous serez au téléphone, essayez de vous adapter au débit, au volume et à la formulation préférée de votre interlocuteur. De même, la prochaine fois, vous pourrez reproduire la posture et les expressions faciales de votre interlocuteur, comme le froncement des sourcils, et voir si un rapport se

crée. Une autre option consiste à rythmer la respiration de votre partenaire lorsque vous devenez intime l'un avec l'autre. Vous pouvez également aiguiser votre propre perception en observant les gens en public et en analysant s'il existe une relation entre eux.

Une fois qu'un rapport a été établi grâce au pacing, vous pouvez passer prudemment au leading. Au cours de cette opération, la communication doit être orientée dans la direction que vous souhaitez. Vous pouvez vous entraîner en complétant l'exercice de pacing. Dès que vous sentez qu'un rapport s'est établi grâce à l'alignement, changez de posture. Si votre vis-à-vis vous suit, cela signifie que le pacing a réussi. Vous avez ainsi gagné la confiance nécessaire pour soulever maintenant les questions pour lesquelles vous voulez convaincre.

Une autre façon d'approfondir l'expérience de vos interlocuteurs est d'utiliser les systèmes de représentation VAKOG. Ce sigle correspond respectivement aux termes visuel, auditif, kinesthésique, olfactif et gustatif. Ce concept repose sur l'observation que chacun dispose d’un système perceptif dominant par lequel les informations sont reçues, stockées et récupérées. Lorsque des personnes ayant des systèmes de représentation préférés contrastés se rencontrent, des malentendus peuvent rapidement apparaître. Les différents systèmes peuvent être reconnus par certains modes d'expression et d'autres caractéristiques, les trois premiers étant les plus fréquemment représentés:

• Les personnes dont le canal sensoriel visuel est particulièrement prononcé utilisent plus souvent dans leur langage courant des mots tels que "voir", "voir à travers", "vue d'ensemble", "sembler", "briller", "lumineux", "sombre", "éclat", "regarder devant soi", "perspicacité" ou "clarté". Les expressions telles que "je ne peux pas regarder ça plus longtemps" et "je suis toujours dans le noir" sont également des caractéristiques typiques. Ceux qui absorbent et stockent les informations essentiellement de manière visuelle pensent en images et peuvent se les remémorer avec une rapidité. C'est pourquoi ils parlent et respirent généralement un peu plus vite et ont tendance à avoir les muscles des épaules tendus. En outre, ils laissent souvent leurs yeux errer vers le haut, à droite et à gauche, afin de pouvoir regarder les images intérieures.

• Le type auditif, quant à lui, utilise essentiellement des expressions telles que "fort", "calme", "sourd", "son", "laisser tranquille", "avoir la paix", "ça a cliqué",

"trompette", "harmonie", "inarticulé", "qui crie" ou "mis sur la sellette". Ces personnes écoutent généralement très bien les conversations et ont tendance à parler elles-mêmes lentement et calmement. elles pensent en phrases complètes et ont donc besoin d'un peu plus de temps de réflexion. Cependant, elles disposent souvent d'un vocabulaire étendu et font attention à une prononciation précise et à une structure de phrase toujours correcte.

• Les systèmes de représentation kinesthésique font référence aux sensations corporelles. Lorsque le monde est principalement perçu à travers celles-ci, on parle notamment d'expressions telles que "la bile monte", "flotter au septième ciel", "tomber dans un trou", "se laisser tomber", "avoir les deux pieds dans la vie", "se sentir en sécurité", "un frisson le long de l'échine", "le cœur qui bat la chamade", "un poids sur moi" ou "le sang qui coule dans les veines". Ceux qui appartiennent au type kinesthésique vivent essentiellement dans le monde émotionnel. On peut observer une respiration abdominale profonde et des muscles détendus. En outre, ces personnes ont tendance à donner des accolades chaleureuses et de fortes poignées de main en guise de salutations.

• Si la perception est principalement olfactive, les expressions "toujours suivre son nez", "avoir un bon nez", "ça pue pour moi", "renifler" ou "je ne peux pas te sentir" dominent dans le vocabulaire.

• L'expérience gustative comprend souvent des termes comme "sec", "croquant", "sucré", "ras-le-bol", "quelqu'un à manger" ou "risquer une lèvre grasse".

Pour déterminer le canal sensoriel primaire chez les autres, vous pouvez demander à trois personnes de lire le même texte, puis les interroger sur leurs impressions. Faites attention aux mots indicateurs qui sont utilisés lorsque le contenu est reproduit dans vos propres mots. Si vous êtes plus expérimenté dans l'utilisation des systèmes de représentation, vous pouvez également les utiliser pour établir un rapport par l'alignement. Par exemple, une étude a montré que le groupe expérimental auquel on s'adressait lors d'un entretien par le biais du canal sensoriel préféré précédemment identifié était beaucoup plus disposé à parler que le groupe témoin.

En outre, le modèle de Milton peut également être utilisé pour créer une connexion avec le subconscient de votre interlocuteur. Elle repose sur l'idée que

les ressources inconscientes d'une personne peuvent être activées par une utilisation particulièrement peu spécifique du langage. Les approches de formulation suivantes sont appropriées à cette fin, et votre interlocuteur trouvera lui-même les informations manquantes. Les effacements sont une façon de donner au subconscient une marge d'interprétation. Dans ce processus, les informations sont omises dans la mesure du possible. Elles se présentent sous la forme de comparaisons telles que "c'est déjà mieux...", de références non spécifiques telles que "quelque chose en toi..." ou de verbes qui ne sont pas développés tels que "tu peux te laisser aller/apprendre...". En outre, des généralisations telles que "vous avez toujours su que toutes les possibilités vous sont ouvertes" ou "tout le monde vous a toujours dit cela" sont assez adéquates. Il est très important de procéder à un étalonnage pendant ce processus. Cela vous permet de savoir si les déclarations sont bien reçues ou si elles rencontrent une résistance. Vous pourrez ensuite réagir et essayer d'autres formulations si nécessaire.

C'est exactement l'inverse avec le méta-modèle. Dans ce cadre, il s'agit d'identifier les schémas linguistiques non spécifiques de l'autre, qui dénaturent le sens de ses messages. Cela permet de mieux comprendre les structures d'un problème ou d'un comportement. Contrairement au modèle de Milton, les contenus cachés de la conscience ne doivent pas seulement être rendus reconnaissables de l'intérieur, mais remontés à la surface par le langage. Très souvent, des informations importantes sont perdues au cours du filtrage automatique de l'expression verbale.

- C'est le cas par exemple des effacements décrits précédemment. Si un contenu est consciemment ou inconsciemment omis, vous pouvez obtenir plus de détails à l'aide de ce que l'on appelle des méta-questions. Dans le cas de comparaisons incomplètes telles que "plus difficile", vous pouvez demander spécifiquement par rapport à quelle autre situation quelque chose est plus difficile. Si les verbes ne sont pas explicités, demandez spécifiquement ce qui rend les gens heureux ou les fait rire, ce qui leur fait peur, etc. Même avec des déclarations du type "je dois ... faire", il est utile de s'interroger sur les conséquences de ne pas faire quelque chose.
- Les généralisations conduisent souvent à ce que les exceptions ne soient pas

prises en compte dans une évaluation. Cependant, elles sont assez importantes pour pouvoir appréhender une situation dans sa globalité. Par exemple, si quelqu'un dit "personne ne fait attention à ce que j'ai à dire", vous pouvez demander qui exactement n'écoute pas ou ce que la personne aimerait dire. À des affirmations telles que "tu te moques toujours de moi et ne me prends jamais au sérieux", vous pouvez répondre par "est-ce que je me moque vraiment toujours de toi ?" ou "cela signifie-t-il pour toi que je ne te prends jamais au sérieux ?

• Les distorsions typiques sont par ailleurs celles par lesquelles une personne se pousse elle-même ou pousse ses semblables dans certains rôles afin que les événements quotidiens coïncident avec vos convictions intérieures. Ce sont des phrases comme "tu es aussi égoïste que ton père". Encore une fois, posez plus de questions, par exemple comme suit "qu'est-ce qui vous fait penser que mon père est égoïste ?" pour faire ressortir des structures émotionnelles et de pensée plus profondes.

Ces messages cachés sont assez précieux en ce qui concerne la gestion des conflits. Ceux-ci peuvent très vite dégénérer si la communication entre les parties concernées est ambiguë et se déroule à différents niveaux.

COMMENT GERER LES CONFLITS ET ÉVITER L'ESCALADE

Il existe plusieurs milliards de personnes avec des désirs, des opinions et des intérêts individuels. Il n'est donc pas surprenant que des litiges surgissent de temps à autre dès lors que des idées différentes ne semblent pas conciliables. Dans un tel cas, on parle de conflit. En latin, cela s'appelle "clash". Les conflits peuvent survenir dans tous les domaines de la coexistence humaine. Malheureusement, ils sont souvent considérés à tort comme un combat dans lequel il y a un gagnant et un perdant. En fait, la capacité à trouver des solutions est un processus créatif qui peut être pacifique. Il est même possible que l'enrichissement et le progrès en résultent au bout du compte. Les conflits ont un grand potentiel pour provoquer un changement durable dans une communauté, une relation ou une société.

Un conflit a lieu entre plusieurs belligérants. Cela peut concerner des individus, mais aussi des institutions, des partis politiques ou des nations entières. En outre, on parle de conflit intra-personnel lorsqu'une personne ne parvient pas à concilier certaines parties d'elle-même. Très souvent, les parties invisibles jouent un rôle supplémentaire. Il s'agit notamment des parents ou du système social, qui sont liés aux attentes envers quelqu'un d'autre. Un conflit survient généralement lorsqu'on poursuit des objectifs différents ou lorsque le même objectif est poursuivi mais de manière contraire.

Les autres causes sont l'insatisfaction, la méfiance, les luttes de pouvoir et les besoins émotionnels. L'interaction de plusieurs attentes, valeurs et conditions cadres rend les conflits incroyablement complexes. Le plus gros problème est l'éloignement du sujet initial qui a causé le conflit. L'implication émotionnelle conduit à une communication trompeuse qui s'éloigne du niveau de contenu factuel. Puis survient un litige dans lequel peuvent même être impliquées des causes qui n'ont absolument rien à voir avec la situation actuelle. Elles peuvent plutôt remonter à des expériences passées ou à des peurs et des espoirs cachés sous la surface. Il existe différentes approches pour surmonter les conflits.

La première possibilité serait qu'une partie évite toute tentative de solution et que la situation reste non résolue. Soit quelqu'un applique ses actions de manière injuste, soit les deux parties repartent les mains vides. Dans le pire des

cas, le conflit dégénère en une lutte dans laquelle une seule partie peut imposer sa volonté. Traduit au niveau national, ce serait des guerres les unes contre les autres. Les compromis sont alors la meilleure option. Il s'agit de solutions intermédiaires dans lesquelles les belligérants trouvent le juste milieu. Cela n'est pas possible dans tous les conflits.

Le meilleur exemple en est le désaccord sur le désir d'avoir des enfants dans une relation. S'il est possible que l'accord aboutisse et que les deux parties acceptent le compromis, il arrive souvent que les deux soient insatisfaites de la solution apparente et que le conflit ne soit finalement que reporté. L'approche optimale serait donc la résolution coopérative. Cela implique une évaluation détaillée de la situation. Après avoir identifié le problème, les deux expliquent leur point de vue. L'étape suivante consiste à trouver une solution orientée vers l'avenir, qui tienne compte, dans une certaine mesure, de tous les besoins. Bien que chacun doive avoir son mot à dire, il n'est pas question de s'attarder sur les conflits passés ou émotionnels. Il faut aussi être prêt à faire des concessions et ne pas vouloir être le vainqueur. Cela crée un terrain d'entente qui a été pensé de manière plus intensive qu'un compromis conventionnel. Des compétences communicatives et rhétoriques sont requises pour une telle action.

- En règle générale, une réunion de conflit ne doit pas se faire sous la pression du temps ou de manière marginale. Elle est beaucoup plus fructueuse si chaque entité se montre réellement intéressée par la résolution du désaccord et est prête à prendre le temps d'écouter ce que l’autre a à dire. En général, il est toutefois conseillé de ne pas attendre trop longtemps, car plus le temps passe, plus il devient difficile de résoudre la situation de manière raisonnable. Il faut aussi une participation équilibrée à la conversation et une écoute active de l'autre. Il est peut-être judicieux d'établir des règles de conversation qui doivent être respectées, indépendamment des hiérarchies existantes.
- Il est aussi important d'adopter une attitude intérieure qui permette d'admettre ses propres erreurs et de prendre en compte les souhaits de l'autre personne. L'entêtement ne mène nulle part. Dans l'étape suivante, cette attitude doit être transmise au monde extérieur par des signaux non verbaux et para-verbaux. D'une part, ils peuvent exprimer l'agressivité et la colère lors d'une dispute.

Cependant, il est beaucoup plus productif d'accorder une attention consciente à une communication pacifique et appréciative à ce niveau. Ne pas élever la voix et s'abstenir de gestes menaçants crée déjà une atmosphère beaucoup plus agréable.

• Il est également important de ne jamais présenter sa propre opinion comme vérité absolue et de toujours rechercher le retour d'information des autres. Par exemple, après avoir exprimé son propre point de vue, on peut demander ce que l'autre personne en pense. D'une part, cela leur donne le sentiment que leurs besoins sont pris au sérieux et, d'autre part, plus les suggestions et les idées sont nombreuses, plus il est probable que la meilleure solution à long terme soit trouvée.

• L'une des erreurs les plus courantes lorsqu'on essaie de résoudre un conflit est de blâmer. Il y a généralement une résistance sous forme de comportement défensif, de fuite ou de combat. Pour contrer cela, il est utile d'envoyer des messages en faisant recours à la première personne. L'accent doit être mis sur ce que l'orateur ressent à la suite de la situation ou du comportement des autres, au lieu de souligner qui fait quoi de mal. De telles déclarations sont généralement beaucoup plus faciles à accepter.

• Les menaces, par exemple "si cela se reproduit...", témoignent d'une incompétence sociale et d'un manque de respect.

• Il en va de même pour les généralisations telles que "tu ne m'écoutes jamais !" ou "tu me fais toujours des reproches. Un style de critique approprié et réfléchi, dans lequel les louanges sont également exprimées de temps en temps, est une condition préalable à une interaction respectueuse les uns avec les autres. Si vous êtes vous-même critiqué, ne le percevez pas comme une attaque personnelle, mais acceptez toujours les suggestions d'amélioration en remerciant d'abord.

• En général, tous les sentiments qui surgissent doivent être notifiés comme légitimes. Cela nécessite de l'empathie, c'est-à-dire la capacité de se mettre à la place des autres afin de comprendre leurs pensées et leurs sentiments. C'est un besoin fondamental de tout être humain de se sentir valorisé. Par conséquent, respectez ce que ressent l'autre et n'essayez jamais de lui faire croire que ses émotions ne sont pas justifiées ou n'ont aucune valeur.

- Il est possible d’éviter les malentendus peuvent être évités, également dans toutes les autres situations de communication, principalement à l'aide du modèle des quatre oreilles. Cette théorie a été développée par le psychologue Friedemann Schulz von Thun. Il décrit le trajet d'un message de l'expéditeur au récepteur et la mesure dans laquelle des interférences peuvent se produire. Selon cette théorie, chaque déclaration que nous faisons contient des informations sur le contenu factuel, la relation avec le récepteur, la révélation de soi et un appel. En même temps, le message est également reçu par l'autre sur ces quatre niveaux, ce qui fait que, en général, chaque aspect partiel pourrait être mal compris. De nombreux spécialistes de la communication s’accordent sur le fait que : une conversation n'est réussie que si les deux antagonistes comprennent leurs intentions sur les quatre niveaux. Il est donc essentiel de toujours demander si vous avez bien compris votre interlocuteur au lieu de vous fier uniquement à votre propre interprétation.
- En outre, il faut éviter à tout prix de discuter sur d'autres niveaux. Dès qu'il apparaît clairement que la conversation n'est plus axée sur le problème central, il convient de le signaler avec tact.
- Une fois que le terrain d'entente a été identifié et que les solutions proposées ont été recueillies, il convient de se mettre d'accord sur une option commune. Afin de régler le conflit à long terme, il est nécessaire de vérifier à nouveau si tout le monde est d'accord et se sent considéré dans la décision.

PLUS DE SATISFACTION SUR LE PLAN PROFESSIONNEL

Un autre domaine d'application de la rhétorique est la vie professionnelle quotidienne. Ici, les compétences en matière de communication et d'affirmation de soi peuvent vous ouvrir les portes de la carrière de vos rêves. Cela commence par la lettre de motivation. En général, elle ne doit pas dépasser une page et doit être répartie en sections pour faciliter la lecture. Comme pour la formulation d'un discours, des phrases faciles à lire, qui ne sont pas inutilement longues et compliquées, sont toujours plus adaptées. Formulez des messages clairs et formels, mais avec une touche personnelle. Si vous n'utilisez que les phrases standard habituelles, vous ne vous démarquerez jamais et on ne se souviendra pas de vous.

L'introduction doit comporter trois ou quatre phrases et susciter l'envie d'en savoir plus sur vous. Si vous pouvez développer les aspects significatifs du CV, en général, vous ne devez pas le répéter intégralement. Au contraire, dans le corps du texte, mettez en valeur de manière honnête vos compétences personnelles et expliquez sans arrogance pourquoi vous êtes apte à occuper ce poste. Par exemple, votre capacité à travailler sous pression, votre sens de l'organisation, votre aptitude à diriger, votre capacité à travailler en équipe, votre empathie ou votre capacité à travailler de manière indépendante. Essayez également de ne pas parler que de vous, mais faites aussi référence à l'entreprise.

Enfin, il est important que vous évitiez en le conditionnel. Des déclarations telles que "je me réjouis par avance de votre invitation" au lieu de "Je serais ravi de recevoir une invitation" ne sont pas inappropriées ou impolies, mais expriment la confiance et l'assurance. Lors d'un entretien, vous avez la possibilité d'intégrer des éléments non seulement verbaux mais aussi non verbaux et para-verbaux pour inspirer confiance et sympathie. Utilisez toutes les connaissances que vous avez déjà à ce stade.

Échauffez votre voix et les muscles de votre discours, évitez la nervosité, dégagez de la confiance en vous à travers votre langage corporel et ne perdez pas votre calme même face à des questions déstabilisantes. De toute façon, ces dernières ne visent généralement qu'à tester votre résistance au stress. Soyez pleinement présent mentalement afin de pouvoir répondre de manière appropriée

à toute question. Si quelque chose d'apparemment négatif se présente, comme une mauvaise note au baccalauréat, utilisez la rhétorique pour retourner la situation et faire preuve d'optimisme.

Ainsi, pour rester dans l'exemple, vous pourriez faire valoir que votre note ne fait que vous motiver davantage à travailler dur pour l'emploi que vous voulez vraiment faire. Une interaction non verbale dont l'importance est généralement sous-estimée est la poignée de main lorsque vous vous présentez. Elle doit être tenue avec assurance pendant trois à quatre secondes et accompagnée d'un sourire amical. S'il ne faut pas la serrer trop fort, il faut éviter la timidité, surtout si vous êtes une femme.

En disant au revoir, il est également bon de serrer à nouveau la main et d'établir un contact visuel. Ensuite, quittez la pièce en toute confiance et d'un pas assuré. Le mieux est de faire un jeu de rôle avec des parents ou des amis pour voir comment se déroule la conversation. Avant tout, vous devez être prêt à répondre à des questions typiques telles que "quels sont vos points forts et vos points faibles ? En mettant en scène la conversation de manière aussi réaliste que possible, vous pouvez voir dans quelles situations vous êtes déjà convaincant et où vous avez encore des difficultés.

Même si l'on obtient un emploi dans le domaine que l'on a toujours voulu exercer et pour lequel on est le plus apte, l'insatisfaction peut survenir. La communication joue également un rôle important dans ce domaine. Les statistiques montrent que seuls 11% des employés se sentent suffisamment valorisés dans leur travail quotidien. Alors que nous ressentons l'appréciation au travail par le biais d'avantages financiers tels que des augmentations de salaire ou des privilèges tels qu'une voiture de société ou des jours de vacances supplémentaires, l'existence d'une culture linguistiquement appréciative fait déjà une énorme différence pour toutes les personnes concernées. C'est très important car la satisfaction des employés et une atmosphère de travail agréable signifient à la fois une motivation et une productivité accrues.

Que vous occupiez ou non un poste de direction, vous pouvez donner le bon exemple en adoptant un comportement de communication exemplaire. Il est facile de se dire que cela ne relève pas de votre domaine de responsabilité. Mais traiter votre personnel avec respect est en fin de compte bénéfique pour vous. Si vous prenez le temps d'écouter les préoccupations des autres, d'offrir votre aide

et de les féliciter de manière appropriée, ils feront de même pour vous. N'ayez donc pas peur d'écouter activement sur le lieu de travail, d'utiliser les méthodes de la PNL, de prévenir les malentendus, de résoudre les conflits et peut-être même de vous faire de nouveaux amis. Dans une entreprise, on trouve généralement les personnalités les plus hétérogènes. En vous exerçant à répondre à différents types de personnalités et à les convaincre de votre point de vue, vous affinerez vos compétences rhétoriques d'une manière pratique qu'aucune instruction théorique ou pratique devant le miroir, aussi efficace soit-elle, ne pourra jamais atteindre.

Devenez un maître de la rhétorique en une semaine !

Il existe plusieurs cours et séminaires pour la formation aux différents aspects de la rhétorique. Ceux-ci ont le grand avantage de pouvoir être pratiqués en groupe. Cela signifie que vous avez directement des partenaires d'exercice ayant des motivations similaires. En outre, les instructeurs fournissent régulièrement des commentaires honnêtes et peuvent remédier aux lacunes individuelles si nécessaire. Toutefois, ces séminaires sont le plus souvent onéreux. Bien que les différents chapitres vous aient déjà donné de nombreux exercices pratiques, il convient de vous apporter des idées supplémentaires à la fin afin que vous puissiez devenir un maître de la rhétorique depuis votre domicile, même sans cadre professionnel. Vous pouvez considérer les suggestions suivantes comme un défi de sept jours et exercer vos compétences rhétoriques d'une manière un peu différente chaque jour. Au contraire, il est aussi possible d'intégrer les exercices dans votre vie quotidienne comme bon vous semble. Pour développer une routine, il est très important d'avoir un boitier dans lequel vous gardez des petites cartes sur lesquelles vous notez tous les exercices mentionnés dans ce livre. Ensuite, chaque jour ou alors une fois par semaine, vous pouvez tirer une carte et faire l'exercice correspondant. Cicéron disait déjà "On apprend à parler en parlant".

Jour 1 : Le discours impromptu

Ainsi, il vous est demandé aujourd'hui de faire un exposé spontané sur n'importe quel sujet. Ouvrez par exemple trois pages d'un livre et retenez le premier mot qui attire votre attention. A partir de ces trois mots, vous formez ensuite un discours de deux à trois minutes sans préparation. Les faits que vous mentionnez ne doivent pas nécessairement être exacts. Il est plus important d'être spontané et convaincant ! Vous pouvez également proposer trois titres sur des sujets qui ne sont pas en relation. Il peut s'agir par exemple de la chute du mur de Berlin, de l'une des religions du monde ou du Big Bang. Parlez pendant cinq minutes par rubrique, puis trouvez une transition intelligente vers le sujet suivant.

Jour 2 : Participants au talk-show

Choisissez l'un de vos groupes de discussion préférés dans les médias où il y a beaucoup de débats et participez-y vous-même pour changer. Il suffit de faire une pause dans le débat et de donner son avis.

Jour 3 : Oracle omniscient

A pose une question spontanée sur le pourquoi du comment, et B interroge l'"oracle". A ne donne alors qu'un seul mot comme réponse, qui n'a de toute évidence aucun rapport avec la question posée. B doit alors expliquer pourquoi l'oracle a raison. Une démonstration de deux minutes peut être effectuée avec les mots " c'était la meilleure de toutes les réponses possibles ". L'oracle nous dit que...".

Jour 4 : Bouchon entre les dents

Cet exercice est conçu pour améliorer votre prononciation. Prenez un bouchon entre vos dents tout en lisant votre discours ou un autre texte à haute voix. Le corps étranger dans votre bouche aiguise votre perception pour une articulation et une intonation optimales. Il détend également les muscles du visage. Si vous présentez ensuite le même discours sans le bouchon, il passera beaucoup plus facilement sur vos lèvres.

Jour 5 : Concours d'art oratoire

Bien que cette unité d'entraînement nécessite un peu plus de préparation, elle est encore plus amusante. Organisez un concours d’art oratoire avec vos amis, avec des présentations sur des sujets bizarres qui feront rire tout le monde dans le groupe. Pour cela, vous pouvez inclure des contre-discours, dans lesquels vous faites directement référence aux présentations précédentes.

Jour 6 : Journaliste

Aujourd'hui, vous allez jouer le rôle d'un présentateur de télévision. Lisez d'abord attentivement un article dans le journal. Vous devez ensuite reproduire ce que vous avez lu en vos propres mots dans un discours de deux à trois minutes. Vous devez mentionner tous les faits importants sans dépasser le temps imparti. N'hésitez pas à ajouter une touche dramatique en utilisant un langage sérieux et craintif.

Jour 7 : Du chaos dans la tête

Sans avoir de sujet précis en tête, essayez de parler sans interruption pendant 15 minutes. Débarrassez-vous de tout ce qui vous préoccupe. Cela vous semblera un peu inhabituel au début. Cependant, vous vous entraînerez ainsi à exprimer et à structurer vos pensées et vos idées.

Nous souhaitons donc que vous preniez plaisir à mettre en pratique et à utiliser cette méthode dans votre vie quotidienne. Nous espérons que ce manuel vous a été utile !

Pour plus d'informations sur nous et nos collaborations, visitez notre page d'auteur sous **"Empire of Books"** sur Amazon.

Il suffit maintenant de cliquer sur le lien ou de scanner le code QR avec votre smartphone. Vous pouvez également saisir le lien dans l'onglet de votre navigateur.



https://t1p.de/mj8i

"Nous nous réjouissons de votre visite"

Mentions légales



Représenté par : EoB - Empire of Books
Éditeur : Malik & Mähleke GmbH
Contact : Malik & Mähleke GmbH / Stresemannstraße 84 / 22769 Hamburg

MALIK & MÄHLEKE Photo de couverture : Shutterstock